

Industrialisierungspolitik in Nigeria

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Wirtschaftswissenschaften
beim Fachbereich Wirtschaftswissenschaften
der Freien Universität Berlin

vorgelegt von
Dipl. Kfm. Manfred Berger
aus Petersthal

München 1977
D 188

Industrialisierungspolitik in Nigeria

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Wirtschaftswissenschaften
beim Fachbereich Wirtschaftswissenschaften
der Freien Universität Berlin

vorgelegt von
Dipl. Kfm. Manfred Berger
aus Petersthal

München 1977

D 188

Industrialisierungsgeographie in Nigeria

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
beim Fachbereich Wirtschaftswissenschaften
der Universität Leiden



verfertigt von
Dipl. Kfm. Martinus Bonger
aus Groningen

Vorsitzender des
Fachbereichs:

Prof. Dr. Klaus Jaeger

Referent:

Prof. Dr. Heinz-Günter Geis

Korreferent:

Prof. Dr. Ludwig Schätzl

Tag der mündlichen Prüfung: 8. Juni 1977

Vorwort

Im November 1971 entsandte mich die Afrika-Studienstelle des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, München, für einen fast zweijährigen Forschungsaufenthalt nach Nigeria. Als "Research Fellow" am Nigerian Institute of Social and Economic Research (NISER) der Universität Ibadan führte ich Feldforschungen über die Industrialisierungspolitik durch. Zu ihnen zählte die Informationsgewinnung bei Ministerien des Bundes und der zwölf Bundesstaaten, beim Statistischen Bundesamt und bei anderen Regierungsstellen. Darüber hinaus wurden bei einer Fragebogenerhebung fast 400 Industriefirmen in ganz Nigeria besucht. Die Ergebnisse für die vorliegende Studie über die Industrialisierungspolitik in Nigeria wurden zum überwiegenden Teil durch diesen Forschungsaufenthalt gewonnen. Die Aufbereitung und Auswertung der erhobenen Industriedaten und die Niederschrift der Arbeit wurden am Ifo-Institut vorgenommen.

Die vorliegende Arbeit wurde durch großzügige Unterstützung und wertvolle Anregungen von Persönlichkeiten und Institutionen des In- und Auslands entscheidend gefördert, wofür ich allen ganz herzlich danken möchte. Insbesondere danke ich der Bischöflichen Studienstiftung Cusanuswerk, Bonn-Bad Godesberg, für das Promotionsstipendium, der Fritz-Thyssen-Stiftung, Köln, für das Forschungsstipendium und dem Ifo-Institut, München, für die Entsendung nach Nigeria.

Die nigerianischen Regierungsstellen und die vielen Industriefirmen zeigten durch ihre Auskunftserteilung und das Ausfüllen der Fragebögen ihr Interesse am Forschungsvorhaben. Ich hoffe, daß einige Untersuchungsergebnisse für die künftige Industrialisierungspolitik von praktischem Nutzen sein werden.

Meinen Kollegen und Freunden von der Afrika-Studienstelle des Ifo-Instituts und von der Universität Ibadan bin ich herzlich verbunden für zahlreiche Hinweise und Hilfeleistungen. Aus der großen Zahl der Förderer dieser Arbeit möchte ich Herrn Professor Dr. H.M.A. Onitiri, Nigerian Institute of Social and Economic Research der Universität Ibadan, den Herren Helmut Helmschrott, Dr. Herbert Michel und Dr. Wolfgang Ochel, Ifo-Institut, München, und Herrn Theo Rauch, Geographisches Institut der Freien Universität Berlin, namentlich danken.

Mein ganz besonderer Dank gilt Herrn Professor Dr. Heinz-Günter Geis für seine Ratschläge und für sein Entgegenkommen, die wissenschaftliche Betreuung dieser Arbeit zu übernehmen, und Herrn Professor Dr. Ludwig Schätzl für seine Hilfe, die er als Kenner Nigerias mir seit langer Zeit immer freundlich erwiesen hat.

München, im Januar 1977

Manfred Berger

Inhaltsverzeichnis

Kapitel I

Seite

Nigerias Industrialisierung als Forschungsobjekt

A. Sozio-ökonomischer Rahmen	13
B. Umfang und Abgrenzung der Studie	20
C. Vorliegende Publikationen über die Industrialisierung Nigerias	28

Kapitel II

Ziele der nigerianischen Industrialisierungspolitik

A. Mögliche Strategien und Zielsetzungen der Entwicklungspolitik	30
B. Schnelles Wachstum der Industrie	38
I. Anstieg des Industriebeitrags zum Bruttoinlandsprodukt	38
II. Wachstumsnachweis durch die Zunahme verschiedener Indikatoren	41
C. Diversifizierung der Industrie	51
I. Horizontale Diversifizierung	52
II. Vertikale Diversifizierung	53
D. Inlands- und Auslandsorientierung der Industrie	58
I. Fortsetzung der Importsubstitution	58
II. Aufbau von Exportindustrien	63
E. Nigerianisierung der Industrie	69
I. Erhöhung des Kapitalanteils der Nigerianer an industriellen Investitionen	70
II. Verstärkter Einsatz nigerianischer Arbeitskräfte	74
F. Ausgewogene regionale Verteilung der Industrie	77
I. Verteilung der Industrie auf die Bundesstaaten	81
II. Verteilung der Industrie auf die Standorte	85
G. Steigerung der Beschäftigung und der Einkommen in der Industrie	86
I. Schaffung neuer Arbeitsplätze	86
II. Steigerung der Einkommen	89

Kapitel III

Seite

Industriepolitische Maßnahmen und ihre Auswirkungen

A. Mögliche Maßnahmen zur Förderung der Industrialisierung	93
B. Planung der Industrialisierung	96
I. Planungsinstitutionen	96
II. Entscheidungsfindung, Durchführung der Entscheidung und Ergebniskontrolle	97
III. Einfluß verschiedener Interessensgruppen auf die Entscheidungsfindung	99
IV. Entwicklungspläne	102
1. Pläne vor der Unabhängigkeit	103
2. Erster Nationaler Entwicklungsplan, 1962-68	104
3. Zweiter Nationaler Entwicklungsplan, 1970-74	105
4. Entwicklungspläne der Bundesstaaten, 1970-74	109
5. Dritter Nationaler Entwicklungsplan, 1975-80	109
C. Finanzielle Förderung der Industrialisierung	116
I. Langfristige Investitionsfinanzierung	117
1. Staatliche Beteiligungen an Industrieunternehmen	117
a) Geplante Beteiligungen	118
b) Tatsächliche Beteiligungen	118
2. Industriefinanzierung durch Entwicklungsbanken	121
a) Institute	122
aa) des Bundes	122
bb) der Bundesstaaten	125
b) Beitrag der einzelnen Institute zur Industrie- finanzierung	128
aa) Höhe der Finanzierung	129
bb) Konditionen	132
c) Strukturmerkmale der Entwicklungsbankenfinanzierung	133
aa) Betriebsgrößen	133
bb) Branchen	135
cc) Kapitaleigner	135
dd) Standorte	135
d) Effizienzbeurteilung und Empfehlungen	138
3. Kreditprogramme für die Kleinindustrie	143
4. Industriefinanzierung über Börse und Kapitalmarkt	148

	<u>Seite</u>
II. Kurzfristige Betriebsmittelfinanzierung	149
1. Industriefinanzierung durch Geschäftsbanken	149
a) Institute	150
b) Kredite an die Industrie	150
aa) Höhe der Kredite	152
bb) Konditionen	154
c) Effizienzbeurteilung und Empfehlungen	157
2. Unorganisierter Kreditmarkt	159
III. Steuerpolitik und Selbstfinanzierung	161
1. Steuersätze	161
2. Steuerfreiheit durch den Pionier-Status	163
3. Steuerfreiheit für Kleinbetriebe	168
4. Sonderabschreibungen	168
5. Importzollerleichterungen	171
6. Grad der Selbstfinanzierung	172
D. Nicht-finanzielle Förderungsmaßnahmen	176
I. Erlaß von Importrestriktionen	176
II. Maßnahmen zur Exportförderung	179
III. Errichtung von Industrieparks	186
IV. Technische Hilfe bei der Industrieförderung	190
V. Förderung der Aus- und Fortbildung	192
1. Industrial Training Fund	192
2. Managementförderung	194
VI. Maßnahmen zur Nigerianisierung	196
1. Nigerianisierungsgesetz 1972	196
2. Ausländer-Quotensystem	206
VII. Maßnahmen für eine ausgewogene regionale Verteilung der Industrie	208
VIII. Sonstige Förderungsmaßnahmen	213
1. Informations- und Forschungseinrichtungen	213
2. Garantien gegen Verstaatlichung	215
E. Förderungsmaßnahmen aus der Sicht der Unternehmer	216

Kapitel IV

Seite

Öleinnahmen zur Finanzierung der weiteren industriellen Entwicklung 222

Anhang

I	Fragebogen der eigenen Firmenbefragung im ersten Halbjahr 1973	226
II	Fragebogen für die Durchführung des Nigerianisierungs-gesetzes	232
-	Literaturverzeichnis	233
-	Branchengliederung der Industrie (ausklappbare Seite zum leichteren Lesen der Tabellen)	248

Tabelle

Verzeichnis der Tabellen

1	Bruttoinlandsprodukt zu Faktorkosten nach Wirtschaftsbereichen, 1963/64 - 1973/74, zu 1962/63 Preisen	39
2	Durchschnittliche jährliche Zuwachsraten in der Industrie, Gliederung nach Branchen, 1964 - 1972, in %	41
3	Zahl der Industriebetriebe, Gliederung nach Branchen, 1964 - 1972	44
4	Beschäftigte in der Industrie, Gliederung nach Branchen, 1964 - 1972	45
5	Löhne und Gehälter in der Industrie, Gliederung nach Branchen, 1964 - 1972, in £N Mill.	46
6	Bruttoproduktionswert der Industrie, Gliederung nach Branchen, 1964 - 1972, in £N Mill.	47
7	Bruttowertschöpfung (FOS Definition) der Industrie, Gliederung nach Branchen, 1964 - 1972, in £N Mill.	48
8	Zahl der Betriebe, Beschäftigte, Löhne und Gehälter, Bruttoproduktionswert und Bruttowertschöpfung (FOS Definition), Gliederung nach Branchen, 1964 - 1972, in %	49
9	Kennzahlen der verarbeitenden Industrie, 1964 - 1972	50
10	Grad der Interdependenz in der nigerianischen Wirtschaft, 1959 - 1960	55

<u>Tabelle</u>	<u>Seite</u>
11 Grad der Importsubstitution bei ausgewählten Produkten, 1972	60
12 Importstruktur, 1960 - 1975, in £N Mill. und in %	62
13 Wert der Ausfuhren, 1965 - 1975, in £N Mill. und in %	65
14 Herkunft des Grundkapitals, Gliederung nach Branchen und Kapitaleignern, 1971, in £N Mill. und in %	72
15 Herkunft des Grundkapitals, Gliederung nach Bundesstaaten und Kapitaleignern, 1971, in £N Mill. und in %	73
16 Anteil der ausländischen Arbeitskräfte in der Industrie, Gliederung nach Branchen, 1965 und 1971	75
17 Durchschnittliche jährliche Zuwachsrate in der Industrie, Gliederung nach Bundesstaaten, 1964 - 1972, in %	81
18 Zahl der Betriebe und der Beschäftigten in der Industrie, Gliederung nach Bundesstaaten, 1964 und 1972, absolut und in %	82
19 Löhne und Gehälter in der Industrie, Gliederung nach Bundesstaaten, 1964 und 1972, in £N Mill. und in %	83
20 Bruttoproduktionswert und Bruttowertschöpfung (FOS Definition) der Industrie, Gliederung nach Bundesstaaten, 1964 und 1972, in £N Mill. und in %	84
21 Beschäftigte in der Industrie, Gliederung nach Standorten, 1965 und 1972	85
22 Bruttoproduktionswert pro Beschäftigten in der Industrie, Gliederung nach Branchen, 1964 und 1972	88
23 Löhne und Gehälter pro Beschäftigten in der Industrie, Gliederung nach Branchen, 1964 und 1972	90
24 Geplante Ausgaben von Bund und Bundesstaaten für den Industriesektor, 1970 - 1974, und Planerfüllung, 1970 - 1973, in £N Mill.	107
25 Industrielle Großprojekte des Bundes, 1970 - 1974 und 1975 - 1980, in £N Mill.	112
26 Geplante Ausgaben des Bundes und der Bundesstaaten im Industriesektor, Gliederung nach Branchen und sonstigen Bestimmungszwecken, 1975 - 1980, in £N Mill. und in %	114

<u>Tabelle</u>	<u>Seite</u>
27 Zahl der Betriebe und Zahl der Beschäftigten in Betrieben mit staatlicher Kapitalbeteiligung, 1969, (Ostnigeria 1965)	119
28 Entwicklungsbanken für industrielle Investitionsfinanzierung, 1974	123
29 Beitrag der Entwicklungsbanken zur Industriefinanzierung, 1972	131
30 Finanzierung von Industriebetrieben durch Entwicklungsbanken, Gliederung nach Größenklassen, 1972	134
31 Finanzierung von Industriebetrieben durch Entwicklungsbanken, Gliederung nach Branchen, 1972	136
32 Finanzierung von Industriebetrieben durch Entwicklungsbanken, Gliederung nach Kapitaleignern, 1972	137
33 Ausländische und afrikanische Geschäftsbanken, 1974	151
34 Sektorale Verteilung der Kredite der Geschäftsbanken, 1968 - 1974 (jeweils Jahresende), in %	153
35 Abschreibungssätze auf industrielles Anlagevermögen, in %	170
36 Gewinnraten in der Industrie, 1971 und 1972, in %	174
37 Effektive Zollschatzrate in der Industrie, 1968	178
38 Daten zu Industriparks	188
39 Arbeitsgenehmigung für ausländische Fachkräfte, Gliederung nach Branchen, 1973, in %	207
40 Prioritäre Förderungsmaßnahmen in der Sicht der Unternehmer, Gliederung nach Branchen, 1973	218

Abbildung

Verzeichnis der Abbildungen

1 Standorte der verarbeitenden Industrie in Nigeria, Beschäftigte nach Industriezweigen, 1972	nach 86
2 Standorte der verarbeitenden Industrie in Nigeria, Beschäftigte in Betrieben mit staatlicher Beteiligung, 1969, (Ostnigeria 1965)	nach 120
3 Funktionale Gliederung von Groß-Lagos	nach 190

Verzeichnis der Abkürzungen

BIP	Bruttoinlandsprodukt
CDC(N)	Commonwealth Development Corporation (Nigeria) Limited
DFC	Development Finance Company
ECA	Economic Commission for Africa
ECN	Electricity Corporation of Nigeria
ECOWAS	Economic Community of West African States
EG	Europäische Gemeinschaft
ENDC	Eastern Nigeria Development Corporation
1. EP	Erster Nationaler Entwicklungsplan, 1962-68 (National Development Plan, 1962-68)
2. EP	Zweiter Nationaler Entwicklungsplan, 1970-74 (Second National Development Plan, 1970-74)
3. EP	Dritter Nationaler Entwicklungsplan, 1975-80 (Third National Development Plan, 1975-80)
	3. EP/I: Band I (Volume I)
	3. EP/II: Band II (Volume II)
FOS	Federal Office of Statistics
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development
ISIC	International Standard Industrial Classification of All Economic Activities
MAN	Manufacturers Association of Nigeria
NBCI	Nigerian Bank for Commerce and Industry
NECA	Nigerian Employers' Consultative Association
NEPA	National Electric Power Authority
NEPB	Nigerian Enterprises Promotion Board
NIDB	Nigerian Industrial Development Bank
NISER	Nigerian Institute of Social and Economic Research
NNDC	New Nigeria Development Company
NNIL	Northern Nigeria Investments Limited
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
OPEC	Organization of the Petroleum Exporting Countries
UDEAC	Union Douanière et Economique de l'Afrique Central
WNDC	Western Nigeria Development Corporation
WRFC	Western Region Finance Corporation
WSIICC	Western State Industrial Investment and Credit Corporation

Währung

Die nigerianische Währungseinheit war bis 31. Dezember 1972 das Nigerianische Pfund (£N). Am 1. Januar 1973 wurde die Währung auf das Dezimalsystem umgestellt und bekam den Namen "Naira" (N):

$$1 \text{ £N} = 2 \text{ N}$$

$$1 \text{ N} = 100 \text{ Kobo}$$

Da sich die Zahlenangaben in dieser Studie zum größeren Teil auf die Zeit vor der Währungsumstellung beziehen (vor dem 31. Dezember 1972), wurde die alte Währungseinheit (£N) gewählt, um dem Leser einen leichteren Vergleich mit den Quellen (Entwicklungspläne, Statistiken, usw.) zu ermöglichen.

Parität von 1 £N oder 2 N zu	<u>DM</u>	oder	<u>US \$</u>
Dez. 1964	11,20		2,80
März 1967	11,20		2,80
Juni 1970	10,25		2,80
Juni 1972	9,75		3,05
Juni 1974	8,30		3,25
Dez. 1976	6,60		2,65

Kapitel I

Nigerias Industrialisierung als Forschungsobjekt

A. Sozio-ökonomischer Rahmen

Die Bundesrepublik Nigeria ist mit rund 923.000 km² ungefähr viermal so groß wie die Bundesrepublik Deutschland. Sie erstreckt sich von den extrem regenreichen Waldzonen der Guinea-Küste bis an den Rand der Sahelzone, wo die Niederschläge weniger als 500 mm jährlich betragen.

Die letzte Volkszählung im Herbst 1973 ermittelte die unglaublich hohe Bevölkerungszahl von 80 Mill. Einwohnern. Ernste Einwände gegen die Objektivität dieses Bevölkerungszensus veranlaßten die Regierung, die gemachten Angaben zurückzuziehen und größere Stichproben einzuleiten. Man ist deshalb immer noch auf die Daten der Volkszählung von 1963 angewiesen, die damals 56 Mill. Einwohner ermittelte. Diese Zahl soll ebenfalls manipuliert worden sein. Fachleute schätzten die Bevölkerung im Jahr 1963 auf 43 bis 47 Millionen. Unterstellt man eine jährliche Bevölkerungszuwachsrates von 2,5 %, so kann man die Bevölkerung des Jahres 1974 mit rund 60 Mill. festsetzen. Nigeria ist der weitaus volkreichste Staat in Afrika. Es ist gekennzeichnet durch eine große ethnische Vielfalt. Die bedeutendsten Bevölkerungsgruppen, gemessen an der Zahl, sind die Hausa in Nordnigeria, die Yoruba im Südwesten und die Ibo im Südosten. Die durchschnittliche Einwohnerdichte beträgt 60 Einwohner pro km². Es gibt drei Verdichtungsgebiete, die Region der Yorubas einschließlich der Bundeshauptstadt Lagos, das Land der Ibos in Ostnigeria und das Zentrum des Hausa-Landes um die Stadt Kano.

Da für die Bevölkerungszahl keine genauen Angaben vorliegen, ist auch die Zahl der Beschäftigten nur annähernd zu bestimmen. Sie wird im Dritten Nationalen Entwicklungsplan, 1975-80, (3. EP) mit 29 Millionen für das Jahr 1975 angegeben.¹⁾ Danach ist also etwa die Hälfte der Bevölkerung erwerbstätig. Die Zahl

1) Federal Republic of Nigeria: Third National Development Plan, 1975-80, Volume I, The Central Planning Office, Federal Ministry of Economic Development, Lagos 1975, S. 374. Dieser Plan hat zwei Bände, Volume I und Volume II.
- Volume I wird im folgenden zitiert als: 3. EP/I,
- Volume II wird im folgenden zitiert als: 3. EP/II

der Arbeitslosen wird auf 1,3 Mill. (4,5 %) geschätzt. Sie dürfte tatsächlich viel höher liegen. Andere Schätzungen nennen eine Arbeitslosenquote von mindestens 10 %. Die Arbeitslosen konzentrieren sich hauptsächlich in den großen Städten, insbesondere in Lagos.

Am 1. Oktober 1960 wurde die Föderation Nigeria souveränes und unabhängiges Mitglied des Commonwealth of Nations. Die ethnische Vielfalt, das Ungleichgewicht zwischen Nord- und Südnigeria und die Unterschiede im Lebensstandard zwischen Stadt und Land sowie zwischen entwickelten und rückständigen Landesteilen führten zum Bürgerkrieg und zur Auflösung der Föderation im Mai 1967. Das gesamte Gebiet Nigerias wurde in zwölf Staaten eingeteilt, die in etwa mit den "Ländern" in der Bundesrepublik Deutschland vergleichbar sind. Bis dahin war Nigeria Föderation, gegliedert in eine Nord-, West- und Ost-Region, die Mittel-West-Region und den Stadt-Staat Lagos.

Seit Mai 1967 besteht die Föderation aus folgenden zwölf Staaten¹⁾ (in Klammern der prozentuale Anteil an der Bevölkerung ganz Nigerias):

- Nord-Ost (14,0 %), Benue-Plateau (7,2 %), Kano (10,4 %), Nord-Zentral (7,3 %), Kwara (4,3 %) und Nord-West (10,2 %); diese sechs Staaten bildeten bis dahin die Nord-Region;
- West (17,1 %) und der Stadt-Staat Lagos (2,7 %); an dieser Einteilung hat sich gegenüber vorher nichts geändert;
- Mittel-West (4,5 %); identisch mit der früheren Mittel-West-Region;
- Rivers (2,7 %), Ost-Zentral (13,1 %) und Süd-Ost (6,5 %); diese drei Staaten bildeten bis dahin die Ost-Region.

Den Bürgerkrieg leitete ein militärischer Staatsstreich im Januar 1966 ein, den Ibo-General Ironsi niederschlug. Die Militärregierung unter seiner Leitung führte eine zentralistische Regierungsform ein. Ein halbes Jahr später wurde das Regime Ironsi durch Oberstleutnant Yakubu Gowon beseitigt. Er kehrte zum föderalistischen Regierungssystem zurück und benannte die Nationale Militär-Regierung um in "Föderale Militär-Regierung" (Federal Military Government). Im Mai 1967 erklärte

1) Mitte 1976 erfolgte eine Neueinteilung des Bundesgebietes in neunzehn Staaten, die noch nicht abgeschlossen ist.

Oberstleutnant Ojukwu, der Gouverneur der drei Oststaaten, deren Loslösung von der Föderation Nigeria. Er proklamierte die drei Gebiete als selbständig unter der Bezeichnung "Republik Biafra". Mit dem Einmarsch seiner Truppen im Mittel-West-Staat begann der Biafra-Krieg, der im Januar 1970 mit einem Sieg der Truppen der Föderation endete.

In den zwölf Bundesstaaten steht heute ein Militärgouverneur an der Spitze, auf Bundesebene ist der "Supreme Military Council" oberstes Organ. In ihm sitzen die Militärgouverneure unter dem Vorsitz des Staatsoberhauptes. Bis Ende Juli 1975 war Yakubu Gowon Staatsoberhaupt und Oberster Befehlshaber der Streitkräfte. Während seines Besuches der OAU-Konferenz in Kampala (Uganda) wurde er durch einen unblutigen Staatsstreich von Brigadier Murtula Mohammed gestürzt. Der Regierung Gowons wurde Korruption vorgeworfen und die Rücknahme des Versprechens, ab Ende 1976 wieder eine Zivilregierung einzusetzen.

Die neue Regierung unter Murtula Mohammed hatte als geplanten Zeitpunkt der Rückkehr zu einer Zivilregierung den 1. Oktober 1979 genannt. Sie sah eine Neuaufteilung des Landes in neunzehn statt der bisherigen zwölf Bundesstaaten vor und wollte eine Kleinstadt im Landesinnern, Abuja im Nord-West-Staat, zur neuen Bundeshauptstadt ausbauen.

Nach knapp sechsmonatiger Amtszeit ist Brigadier Murtula Mohammed im Verlauf eines Coup-Versuches junger Revolutionäre am 13. Februar 1976 mit weiteren hochgestellten Politikern ermordet worden. Die Führer des Putsches wurden verhaftet und später hingerichtet. Als neuer Regierungschef wurde Generalleutnant Olusegun Obasanjo vom Obersten Militärerrat nominiert. Er will den Kurs seines Vorgängers uneingeschränkt fortsetzen. Als Gründe, die zum Coup führten, nannte man Murtula Mohammeds strenges Aufräumen unter den korrupten Militärs und zivilen Administratoren, die einen beträchtlichen Teil des Ölreichtums Nigerias in die eigene Tasche wirtschafteten, und eine angekündigte Reduzierung der Armee.

Der neue Regierungschef Olusegun Obasanjo begann Mitte 1976 mit der von seinem Vorgänger angekündigten Neugliederung der Bundesstaaten. An Stelle von bisher zwölf Staaten sind neunzehn entstanden, hauptsächlich durch Aufteilung der bisherigen Staatsgebilde in kleinere Einheiten (aus dem West-Staat entstanden bei-

spielsweise die drei neuen Staaten Ogun, Ondo und Oyo).¹⁾ Die Neugliederung wird erst abgeschlossen sein, wenn alle Grenzverläufe durch die "Boundary Adjustment Commission" endgültig festgelegt sind.

Gemessen am Pro-Kopf-Einkommen von US \$ 130 im Jahr 1972 hat Nigeria einen sehr niedrigen Entwicklungsstand. Innerhalb der zwanzig westafrikanischen Länder führen Gabun (US \$ 880) und die Elfenbeinküste (US \$ 340). Nigeria liegt erst an vierzehnter Stelle.²⁾

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) zu Faktorkosten (in Preisen des Jahres 1962/63) wuchs von £N 1.426 Mill. im Jahr 1963/64 mit durchschnittlichen jährlichen Zuwachsraten von 6,7 % auf £N 2.890 Mill. im Jahr 1973/74. Es hat sich also in acht Jahren verdoppelt.³⁾

Die Land- und Forstwirtschaft, Viehzucht und Fischerei ist nach wie vor der dominierende Wirtschaftssektor, obwohl ihr Beitrag zum BIP von 61 % (1963/64) auf 40 % (1973/74) zurückging und mit 2,6 % durchschnittlicher jährlicher Zuwachsrate, verglichen mit allen anderen Sektoren, den geringsten Anstieg aufwies.⁴⁾ Sie beschäftigt jedoch den größten Teil der Erwerbstätigen (65 %), erwirtschaftet aber nur noch 11 % der Exporterlöse.

Träger des gesamtwirtschaftlichen Wachstums war in den vergangenen Jahren der Bergbau, d. h. die Erdölförderung. Im Zeitraum 1963/64 bis 1973/74 konnte dieser Sektor seinen Anteil am BIP von 2 % auf über 15 % erhöhen bei durchschnittlichen jährlichen Zuwachsraten von 27,4 %. Die Erdölförderung ist 1973 auf über 100 Mill. Tonnen jährlich angestiegen. Ausgeführtes Erdöl brachte 1975 über 90 % der Exporterlöse. Das nigerianische Erdöl gehört zu dem begehrtesten der Welt, denn es hat drei Vorzüge: Es ist leicht, fast frei von Schwefel und wird verhältnismäßig nahe bei den europäischen und amerikanischen Märkten gefunden.

1) Vgl. What's Where in Nigeria's New States, in: West Africa, Nr. 3072, 17. Mai 1976, S. 682 f.

2) Vgl. World Bank, Annual Report, 1974, S. 24. Für die Berechnung des Pro-Kopf-Einkommens wird für Nigeria eine Bevölkerungszahl von 70 Mill. (Mitte 1972) zugrunde gelegt.

3) Siehe Tabelle 1

4) Siehe Tabelle 1

Bedingt durch die Erdölexporte hatte Nigeria schon in der zweiten Hälfte der sechziger Jahre Überschüsse in der Handelsbilanz, denen jedoch wachsende Defizite in der Dienstleistungsbilanz gegenüberstanden. Die Leistungsbilanz war 1972 erstmals wieder positiv. Die Salden (in £N Mill.) betrugen bei der:¹⁾

	<u>1974</u>			<u>1975</u>		
	<u>Öl</u>	<u>Nicht-Öl</u>	<u>gesamt</u>	<u>Öl</u>	<u>Nicht-Öl</u>	<u>gesamt</u>
- Handelsbilanz	+2.809	-589	+2.220	+2.389	-1.581	+808
- Leistungsbilanz	+2.528	-966	+1.562	+2.121	-1.975	-146
- Zahlungsbilanz ²⁾	-	-	-1.551	-	-	-79

Die Entwicklung dürfte durch die ansteigende Ölförderung und vor allem durch die Ölpreiserhöhungen Ende 1973 und Anfang 1974 trotz steigender Importe weiterhin günstig verlaufen.

In den letzten fünf Jahren waren die Außenhandelsbeziehungen Nigerias vor allem durch zwei Merkmale gekennzeichnet: Die Einfuhren stiegen überproportional an durch die aufgestaute Nachfrage während des Bürgerkrieges und die Liberalisierung der Einfuhr- und Zahlungsbestimmungen, die Ausfuhren stiegen ebenfalls stark an durch das Vorrücken des Erdöls an die Spitze der Exportgüter.

Die Importe hatten im Jahr 1975 eine Höhe von £N 1.860 Millionen. Davon entfielen 31 % auf Konsumgüter, 27 % auf Rohstoffe und Zwischenprodukte und 42 % auf Investitionsgüter.³⁾ Hauptlieferanten waren die Länder des Commonwealth und der EG (zusammen über 60 %).

Nigeria ist auf dem Weltmarkt (1972) wichtigster Exporteur von Palmkernen (60 % der Weltexporte), zweitwichtigster Exporteur von Erdnüssen (15 %), steht an dritter Stelle bei Kakao (21 %) und Erdnußöl (18 %) und an fünfter bei Erdöl (9 %). Der Exportwert der Ausfuhrsgüter betrug £N 2.461 Mill. im Jahr 1975. Die traditionellen

1) Central Bank of Nigeria: Annual Report and Statement of Accounts, 1975, S. 94 f. (vorläufige Zahlen für 1975). Wegen der großen Bedeutung des Erdöls wurde der Ölsektor extra ausgewiesen.

2) Das Minuszeichen gibt Kapitalzuflüsse an.

3) Siehe Tabelle 12

Exportgüter haben durch den steigenden Anteil des Erdöls nicht nur relativ an Bedeutung verloren, sondern sind vielfach absolut gesunken.¹⁾ Die Hauptabnehmer nigerianischer Exportgüter sind die Hauptlieferanten. Die Länder des Commonwealth und die EG nehmen zusammen über 50 % der Exporte ab.

Nigeria verfügt über ein für afrikanische Verhältnisse recht gut ausgebautes Verkehrsnetz, vor allem im Süden des Landes. Das dichte Straßennetz mit 92.000 km Länge, wovon fast ein Fünftel asphaltiert ist, wird ergänzt durch zwei Süd-Nord-Eisenbahnlinien mit 3.500 km Länge. In den letzten Jahren wurde der Ausbau des Straßennetzes stark vorangetrieben, vor allem durch die Verbesserung der vorhandenen Trassen. Der Güterverkehr mit dem Ausland wird über zehn Häfen abgewickelt, von denen Lagos-Apapa und Port Harcourt die bedeutendsten sind (zusammen 80 % des Güterumschlags). Der Ausfuhr von Erdöl dienen vor allem die Häfen Bonny und Burutu. Die "Nigerian Airways", die sich im Eigentum des Staates befinden, fliegen im inländischen Luftverkehr über zehn Städte an und bedienen im internationalen Flugverkehr die westafrikanischen Küstenländer und Europa. Lagos und Kano haben internationale Flughäfen.

Die Energieversorgung des Landes wurde in den sechziger Jahren hauptsächlich durch Thermalkraftwerke sichergestellt. Die Errichtung des Stauwerks in Kainji am Niger (vorgesehene Kapazität 960 MW, davon installiert 320 MW) erhöhte im Jahr 1968 die Gesamtkapazität des Landes schlagartig um 70 %. Durch die rasche wirtschaftliche Entwicklung nach dem Bürgerkrieg ist die Energieversorgung zu einem starken Engpaß geworden, der vor allem durch die Installation weiterer Turbinen in Kainji und die Verwendung des bei der Erdölförderung anfallenden Erdgases beseitigt werden soll.

Das Erziehungswesen ist noch ziemlich rückständig. Im Landesdurchschnitt besuchen nur 30 % der Kinder die Grundschule. Bei weiterführenden Schulen beträgt der Anteil sogar nur 3 %. Die durchschnittlichen Schülerquoten verdecken sehr große regionale Unterschiede zwischen dem Süden und dem Norden. Berufsschulen sind in allen Bundesstaaten, mit Ausnahme von Lagos, erst im Aufbau begriffen. Die Hochschulen sind für ein Entwicklungsland gut ausgebaut. Es gibt sieben Uni-

1) Siehe Tabelle 13

versitäten und ungefähr ein Dutzend Fachschulen. Von der städtischen Bevölkerung sind noch 35 % Analphabeten, von der ländlichen bis zu 75 %.

In Nigeria wurde schon in der Kolonialzeit mit der Entwicklungsplanung als mittelfristiger Budgetplanung begonnen. Die Pläne informieren über den vorgesehenen Einsatz der Staatsausgaben für die wirtschaftliche Entwicklung. Sie wirken aber nur indirekt als Leitlinie für den Sektor der privaten Wirtschaft.¹⁾ Seit der politischen Unabhängigkeit sind drei Entwicklungspläne erschienen, der letzte im Jahr 1975 als Dritter Nationaler Entwicklungsplan, 1975-80. Die geplanten öffentlichen Entwicklungsausgaben für die Planperiode 1975-80 sollen £N 16.430 Mill. betragen. Sie sind, verglichen mit dem Zweiten Nationalen Entwicklungsplan, 1970-74, (2. EP) um das Fünfeinfache höher und zeigen folgende Struktur:²⁾

- Wirtschaftsförderung	
(Landwirtschaft, Bergbau, Industrie, Handel)	33 %
- Infrastruktur	
(Transport, Kommunikation, Energie)	42 %
- Sozialwesen	
(Bildungs- und Gesundheitswesen, Sonstige)	12 %
- Verwaltung und Verteidigung	13 %
	100 %
	=====

Der Staat konzentriert sich, wie im abgelaufenen Plan, auf Infrastrukturprojekte. In der Landwirtschaft, im Bergbau, in der Industrie und im Handel vertraut er auf die wachstumswirksame Entfaltung des privaten Sektors, der mit einem Drittel (£N 5.000 Mill.)³⁾ zu den Investitionen beitragen soll.⁴⁾

1) Zu den Entwicklungsplänen siehe S. 102 ff.

2) Vgl. 3. EP/I, S. 348 f.

3) Ebd., S. 351

4) Vergleiche zum gesamten Abschnitt auch:

- GÜSTEN, R., CLAPHAM, R. und ROIDER, W.: Der nigerianische Entwicklungsplan, 1970/71 - 1973/74, und Ansatzpunkte für die Entwicklungshilfe der Bundesrepublik Deutschland, München 1971
- TIMMLER, M.: Wirtschaftliche Chancen in Nigeria, Bonn 1971
- Nigeria, Wirtschaftsstruktur, Marktinformationen der Bundesstelle für Außenhandel, Köln, Mai 1975

B. Umfang und Abgrenzung der Studie

Diese Studie über die Industrialisierungspolitik in Nigeria geht von den im Zweiten Nationalen Entwicklungsplan, 1970-74, niedergeschriebenen industriepolitischen Zielsetzungen aus.¹⁾ Sie wurden teilweise schon im Ersten Nationalen Entwicklungsplan (1. EP) aufgeführt und in dessen Planperiode, 1962-68, angestrebt.²⁾

In der Planperiode des Dritten Nationalen Entwicklungsplans, 1975-80, sollen sie weiterhin verfolgt werden.³⁾ Diese Ziele werden in Kapitel II dieser Studie abgehandelt. Es wird ausgeführt, warum, seit wann und mit welcher Intensität sie angestrebt wurden. Vielfach liefern die Strukturen der nigerianischen Industrie (z.B. Branchen-, Größenklassen- und Eigentumsstruktur, Struktur der regionalen Industrieverteilung), die bei den einzelnen Zielen beschrieben werden, die Begründung für das Anstreben eines bestimmten Ziels. Die Wachstumsraten oder der Vergleich der Strukturen von Anfang und Ende des Untersuchungszeitraums ermöglichen die Aussage, inwieweit die Ziele erreicht worden sind. Das Kapitel III bringt die Beschreibung der Maßnahmen für die Förderung der Industrialisierung mit ihren Auswirkungen auf die Zielerreichung.

Die statistischen Grundlagen für vorliegende Arbeit bilden vorhandene Daten über Nigerias verarbeitende Industrie und eigene Erhebungen, die während des Forschungsaufenthalts an Ort und Stelle durchgeführt wurden. Von den vorhandenen Daten sind die Industriezensus (industrial surveys) die wichtigste Grundlage für das Aufzeigen von Strukturen und Entwicklungen. Das Federal Office of Statistics, Lagos, (FOS) führt seit 1962 in Zusammenarbeit mit den Industrieministerien und den Ministerien für Wirtschaftsplanung der Bundesregionen, bzw. seit 1967 der

1) Zu den Zielsetzungen vergleiche:

- Kapitel II dieser Arbeit und
 - Federal Republic of Nigeria: Second National Development Plan, 1970-74, Federal Ministry of Information, Lagos 1970, S. 143; im folgenden zitiert als: 2. EP
- Der im 2. EP gebrauchte Begriff "Industriepolitik" (industrial policy) wird in dieser Studie als Synonym zu "Industrialisierungspolitik" verwendet.

2) Vgl. Federation of Nigeria: National Development Plan, 1962-68, Lagos, S. 60. Dieser Plan war Nigerias erster nationaler Entwicklungsplan; im folgenden zitiert als: 1. EP

3) Vgl. Federal Republic of Nigeria: Guidelines for the Third National Development Plan, 1975-80, The Central Planning Office, Federal Ministry of Economic Development and Reconstruction, Lagos 1973, S. 19; im folgenden zitiert als: Guidelines

Bundesstaaten, einen jährlichen Industriezensus durch. Die Datenerhebungen erfolgen in Übereinstimmung mit einem weltweiten Programm der Vereinten Nationen, das international vergleichbare Statistiken als Ziel hat.¹⁾ Bei den jährlichen Industriezensus versucht man, alle Betriebe der verarbeitenden Industrie in Nigeria zu erfassen. Ihre wichtigsten Betriebsdaten werden fortlaufend und nach einer einheitlichen Methode erhoben.

Das FOS hat für den Zeitraum 1962 bis 1968 die ausgewerteten Daten der Industriezensus veröffentlicht.²⁾ Für die Jahre 1969 bis 1972 erfolgte noch keine Publikation detaillierter Daten, eine "Summary of Results" findet sich jedoch in den monatlich erscheinenden "Economic Indicators".³⁾ Das FOS ermöglichte die Verwendung der neuesten Daten für vorliegende Arbeit durch Gestattung der Einsichtnahme in die dort vorliegenden Industriefragebögen. Zur späteren Auswertung wurden für diese Studie relevante Daten abgeschrieben. Von den 1971-er Fragebögen war von den Firmen bis zum Ende des Nigeria-Aufenthalts nur ein ganz geringer Teil an das FOS zurückgesandt worden. Die detaillierten Ergebnisse der Industriezensus 1971 und 1972 konnten jedoch während der Niederschrift dieser Studie von Deutschland aus beim FOS in Lagos beschafft werden. Sie wurden in die vorliegende Arbeit mit einbezogen.

Für das Jahr 1973 wurde der Industriezensus nicht wie in den Vorjahren zentral vom FOS in Lagos durchgeführt, sondern erstmals von den Zweigbüros des FOS, die in den Hauptstädten der Bundesstaaten ihren Sitz haben. Nach Auskünften des FOS in Lagos war diese dezentralisierte Datenerhebung wenig erfolgreich und führte wegen mangelhafter Erfassung der existierenden Firmen zu großen Ungenauigkeiten bei den Ergebnissen. Künftig soll der Industriezensus wieder zentral

1) Vgl. United Nations: International Recommendations on the 1963 World Programme of Basic Industrial Statistics, Statistical Papers, Series M, Nr. 17, Rev. 1, Add. 1, New York 1960

2) Federal Office of Statistics: Industrial Survey of Nigeria, 1962, 1963, 1964 and 1965, 1966, 1967, 1968, Lagos

3) Eine Summary of Results des Industriezensus 1969 findet sich in:
- Federal Office of Statistics: Economic Indicators, Vol. 8, Nr. 5, Lagos, Mai 1972

Für 1970 ist die Summary of Results in den Heften Vol. 8 ab Nr. 7, Juni 1972, abgedruckt, für 1971 in den Heften Vol. 9 ab Nr. 6, Juni 1973, und für 1972 in den Heften Vol. 10 ab Nr. 1, Januar 1975.

vom Hauptbüro des FOS in Lagos durchgeführt werden. Die Ergebnisse des Industriezensus 1973 wurden zusammengefaßt veröffentlicht.¹⁾ Wegen der genannten Ungenauigkeiten wurden sie jedoch für die vorliegende Arbeit nicht verwendet.

Zur Ergänzung der Daten der jährlichen Industriezensus und zu Kontrollzwecken dienten zahlreiche andere Publikationen der Regierung und sonstiger Stellen²⁾ sowie mündliche Betriebsbefragungen im Rahmen einer eigenen Fragebogenaktion.

Gemäß der Definition der Vereinten Nationen wird unter dem Begriff "verarbeitende Industrie" die mechanische oder chemische Umwandlung anorganischer oder organischer Stoffe in neue Produkte verstanden. Dabei ist es gleichgültig, ob die Umwandlung mittels Maschinen oder in Handarbeit, in einer Fabrik oder in Heimarbeit durchgeführt wird und ob die erzeugten Produkte im Groß- oder Einzelhandel abgesetzt werden.³⁾ Diese Definition umschließt die Verarbeitung von Gütern in Produktionsstätten aller Größenklassen, also in Haushalten, in Klein-, Mittel- und Großbetrieben. Bei der Industriebefragung des FOS werden jedoch auf Grund von Empfehlungen der Vereinten Nationen nur Daten von Betrieben mit zehn und mehr bezahlten Beschäftigten erhoben.

1) Vgl. Federal Office of Statistics: Economic Indicators, Vol. 11, Nr. 4, 5, 6, Lagos, Juni 1975, S. 7

2) Die wichtigsten dieser Publikationen sind:

- Federal Ministry of Industries: Industrial Directory, 6th Edition, Lagos 1971
- Federal Ministry of Industries: Small-Scale Industrial Directory, 1st Edition, Lagos 1972
- Directory of Industrial Establishments in the East-Central State, 1971, 1972, Statistics Division, Ministry of Economic Development and Reconstruction, Enugu
- East-Central State: Report on Industrial Survey, 1970, Statistics Division, Ministry of Economic Development and Reconstruction, Enugu
- Mid-Western State of Nigeria: Industrial Directory, 1972, Ministry of Economic Development and Reconstruction, Statistics Division, Benin City
- University of Ife: Small-Scale Industries, Western State of Nigeria, The Industrial Research Unit, Department of Economics, 1972

3) United Nations: Indexes to the International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Statistical Papers, Series M, Nr. 4, Rev. 2, Add. 1, New York 1971, S. 28; im folgenden zitiert als: Indexes

In dieser Arbeit wurden nachfolgende, von den Vereinten Nationen empfohlene und vom FOS verwendete Definitionen übernommen:¹⁾

Unter der "Zahl der Betriebe" versteht man die Zahl der Produktionsstätten. Bei Unternehmen mit Produktionsstätten an verschiedenen Standorten wurden diese individuell erfaßt.

Die "Zahl der Beschäftigten" umfaßt alle Personen, die in den Lohn- und Gehaltslisten des Betriebs aufgeführt sind, gleichgültig, ob es sich um ganztägig Beschäftigte, Halbtagskräfte oder Gelegenheitsarbeiter handelt. Die Beschäftigtenzahl stellt einen Durchschnittswert dar, berechnet aus der Zahl der Beschäftigten in den vier Monaten März, Juni, September und Dezember.

Die "Löhne und Gehälter" umfassen die Kosten des Betriebs, die sich aus der Beschäftigung aller Lohn- und Gehaltsempfänger ergeben, einschließlich Sondervergütungen und Überstundengelder. Nicht-geldwerte Leistungen des Betriebs an Arbeiter und Angestellte sind in den Löhnen und Gehältern nicht enthalten.

Der "Bruttoproduktionswert" ergibt sich aus der Addition nachfolgender Outputwerte:

- Verkauf von Gütern, die der Betrieb produzierte,
- für andere Betriebe mit deren Material ausgeführte Kontraktarbeiten,
- für andere durchgeführte Reparaturen und Instandsetzungsarbeiten,
- Verkauf von Gütern, die gekauft und ohne Be- und Verarbeitung weiterverkauft wurden,
- selbsthergestellte Vermögensgegenstände.

Die Endsumme wird durch Bestandsveränderungen bei Halb- und Fertigwaren korrigiert.

Die "Bruttowertschöpfung" errechnet sich aus dem Bruttoproduktionswert abzüglich der Kosten für nachfolgende Inputs:

1) Vgl. die "Instructions" zu den Fragebögen des jährlichen Industriezensus des FOS, Lagos.

- Rohstoffe, Halbwaren
- Brennstoffe, elektrische Energie, Wasser,
- von anderen ausgeführte Kontraktarbeiten mit vom Betrieb zur Verfügung gestellten Materialien,
- von anderen durchgeführte Reparaturen und Instandsetzungsarbeiten,
- gekaufte Güter, die ohne Be- und Verarbeitung weiterverkauft wurden.

Von den Angaben der Betriebe in den Industriefragebögen sind nicht alle gleich genau und zuverlässig. Die Angaben zur "Zahl der Betriebe" und zur "Zahl der Beschäftigten" sind am zuverlässigsten. Für den Nachweis des Wachstums der Industrie eignet sich von diesen beiden Mengengrößen die "Zahl der Beschäftigten" am besten. Die "Zahl der Betriebe" ist weniger geeignet, da neu hinzukommende kleine Firmen wohl die Gesamtzahl der Betriebe erhöhen, aber wenig zum Zuwachs der Beschäftigung, des Bruttoproduktionswertes und der Bruttowertschöpfung beitragen.¹⁾

Die Zahlen zu "Löhne und Gehälter" sind mit Einschränkungen zuverlässig, während bei den Angaben zum "Bruttoproduktionswert" die Gefahr der Manipulation besteht. Viele Firmen, besonders kleinere, fürchten, daß der jährliche Industriezensus zur Ermittlung der Steuern dient. Die Angaben über einzelnen Kostenarten die zur Berechnung der "Bruttowertschöpfung" notwendig sind, stimmen oft nicht mit den tatsächlichen Kosten der Firmen überein. Bei Betrieben mit unzureichender Buchführung können die Differenzen gravierend sein.

Die drei Indikatoren Löhne und Gehälter, Bruttoproduktionswert und Bruttowertschöpfung sind neben den genannten Unzulänglichkeiten zum Nachweis industriellen Wachstums nicht so geeignet wie die Zahl der Beschäftigten, denn es sind Wertgrößen, die sich allein schon mit dem Anstieg des Preisniveaus erhöhen.²⁾ Die

1) Die Begriffe "Betrieb", "Firma" und "Unternehmung" werden in dieser Arbeit als Synonyme gebraucht.

2) In vielen anderen Ländern werden die Indikatoren "Bruttoproduktionswert" und "Bruttowertschöpfung" zu konstanten Preisen ausgewiesen. Der Einfluß des Anstiegs des Preisniveaus wird damit ausgeschaltet.

Bruttowertschöpfung (zu laufenden Marktpreisen) wird darüber hinaus von der Höhe der Verbrauchssteuern und der Zahl der Erzeugnisse, auf die eine solche Steuer erhoben wird, beeinflusst.¹⁾

Während des Bürgerkrieges haben die Unternehmen in Osnigeria keine Daten an das FOS geliefert. Die Industriezensus 1966 bis 1969 umfassen deshalb eine geringere Zahl von Unternehmen. Ein Vergleich mit den Vorkriegsjahren oder mit den Jahren nach dem Krieg, in denen ganz Nigeria in den Zensus einbezogen war, kann also nicht angestellt werden.²⁾ Zum Aufzeigen der Entwicklung des Industriesektors werden deshalb in vorliegender Arbeit meist die Vorkriegsjahre 1964 und 1965 den Nachkriegsjahren 1970 bis 1972 gegenübergestellt (Berechnung von Wachstumsraten für den Achtjahreszeitraum 1964-72). Für die Jahre 1964 und 1965 wurden dabei die Daten der Studie von SCHÄTZL entnommen,³⁾ für 1970 bis 1972 wurden sie aus den Industriezensus des FOS zusammengestellt. SCHÄTZL machte bei seiner Studie eine Einschränkung und definierte als "Industriebetrieb" nur Betriebe mit 50 und mehr bezahlten Beschäftigten und einem Jahresumsatz von mindestens £N 20.000. Durch diese Einschränkung eliminierte er die vom Industriezensus erfaßten Kleinbetriebe (10 - 49 Beschäftigte), deren Anteil am gesamten erfaßten Industriesektor 1965 - drei Jahre nach Einführung des Zensus - noch sehr gering war.⁴⁾ Die Vergleichbarkeit der Zahlenreihen der Vor- und Nachkriegsjahre wird also nicht erheblich beeinträchtigt. Die Zahl der existierenden Kleinbetriebe dürfte jedoch weit höher sein als die Zahl der in den Industriezensus einbezogenen. Erfahrungsgemäß liefern Kleinbetriebe, falls ihre Existenz den Behörden überhaupt bekannt ist, nur in geringem Umfang Daten an das FOS.

1) Die Anzahl der Artikel, auf die Verbrauchssteuern erhoben werden, stieg von 5 (1960) auf 27 (1965) und bis auf 46 (1970). Zwischen 1960 und 1970 wurden die Verbrauchssteuern mehrmals erhöht. (Quelle: Federal Ministry of Finance, Lagos)

2) Die Entwicklung der verarbeitenden Industrie für Nigeria unter Ausschluß von Osnigeria für die Jahre 1964 bis 1969 ist in mehreren Tabellen dargestellt bei: - SCHÄTZL, L.: *Industrialization in Nigeria, A Spatial Analysis*, Afrika-Studien Nr. 81, München 1973; deutsche Fassung: *Räumliche Industrialisierungsprozesse in Nigeria*, Giessener Geographische Schriften, Heft 31, Sonderheft 2, 1973

3) Ders., Tabellenanhang S. 177 - 250

4) Ders., S. 36

Die Zuordnung der Betriebe der verarbeitenden Industrie in Branchen wurde gemäß der von den Vereinten Nationen aufgestellten "International Standard Classification of All Economic Activities" (ISIC-Code) vorgenommen.¹⁾

Die ISIC gliedert die "Hauptabteilung 3" ("Major Division") in 10 "Abteilungen" ("Divisions", 2-stellige Code-Nummern), in 28 "Hauptgruppen" ("Major Groups", 3-stellige Code-Nummern) und in 81 "Gruppen" ("Groups", 4-stellige Code-Nummern). In den "Gruppen" sind die darunterfallenden Produkte einzeln aufgeführt. Zur Analyse der Entwicklung zwischen 1964 und 1972 wird in vorliegender Studie die Brancheneinteilung – zur Vereinfachung nur in "Abteilungen" und "Hauptgruppen" gegliedert – einheitlich nach der seit 1968 gültigen Klassifikation durchgeführt. Sie ist als ausklappbare Seite am Buchende eingefügt, um ein leichteres Lesen der Tabellen, in denen die Industriebranchen²⁾ nur mit ihren ISIC-Code-Nummern bezeichnet sind, zu ermöglichen.

Einen Hauptbestandteil dieser Studie bilden die Ergebnisse der eigenen Industriebefragung, die im ersten Halbjahr 1973 durchgeführt wurde. Da es aus zeitlichen und finanziellen Gründen nicht möglich war, alle 704 Betriebe mit zehn und mehr bezahlten Beschäftigten (Stand 1970) zu besuchen, wurde eine Auswahl nach dem Konzentrationsprinzip getroffen, in die nur Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten und/oder einem Anlagevermögen in Höhe von £N 30.000 und mehr kamen. Für die Befragung verblieben nach dieser Auswahl 380 Betriebe (54 %) in über 100 Standorten. Von diesen füllten 125 den Fragebogen aus. Die Antwortquote ist somit 33 %. Die 125 Firmen, die den Bogen ausfüllten, hatten zusammen über 42.000 Beschäftigte. Gemessen an der Beschäftigung repräsentieren die antwortenden Firmen also ein Drittel der Beschäftigung in Nigerias Industrie des Jahres 1970 (über 128.000).

Für die Industriebefragung diente ein Fragebogen, der in 4 Fragegruppen 30 Fragen mit Unterfragen hatte.³⁾ Die Fragegruppen beinhalteten Fragen zur "Identifi-

1) United Nations, (Indexes), a.a.O., S. 28 ff.

2) Im Text dieser Arbeit wird das Wort "Branche" sowohl für "Abteilung" als auch für "Hauptgruppe" verwendet.

3) Der Fragebogen in englischer Sprache ist als Anhang I beigelegt.

kation", zu "staatlichen Förderungsmaßnahmen und Protektion", zur "Integration" und zum "Standort des Unternehmens". Alle Firmen wurden persönlich besucht, ein Postversand erfolgte nicht. In den seltensten Fällen wurde der Bogen beim ersten Besuch gleich an Ort und Stelle ausgefüllt. Den Managern der Firmen – Gesprächspartner war meist der General Manager oder der Personnel Manager – wurde deshalb erklärt, welchen Zweck die Studie erfüllen soll. Ein Fragebogen mit einem Einführungsschreiben des Nigerian Institute of Social and Economic Research (NISER) wurde hinterlassen und ein Termin für ein Interview, das einige Tage später oder auch ein bis zwei Wochen später stattfinden sollte, vereinbart. Dies gab den Managern die Möglichkeit, den Fragebogen in Ruhe auszufüllen und sich nötige Informationen von Mitarbeitern geben zu lassen. Beim zweiten Besuch konnte dann entweder der ausgefüllte Fragebogen mit dem Manager besprochen werden, offenstehende Fragen konnten noch beantwortet und Unklarheiten beseitigt werden oder ein gemeinsames Ausfüllen des Bogens mit dem Manager war möglich. Bei Firmen in entlegenen Standorten, die nicht ein zweites oder drittes Mal besucht werden konnten, wurde um Rücksendung per Post gebeten.

Die Antwortquote von 33 % zeigt, daß längst nicht alle Firmen bereit waren, beim zweiten oder bei weiteren Besuchen – der Rekord lag bei acht Besuchen für eine Firma! – die Fragen zu beantworten. Gründe hierfür waren, daß zu viele Fragebögen von den verschiedensten Stellen kamen: vom FOS für den jährlichen Industriezensus, von Ministerien, den Arbeitgeberverbänden, den Universitäten und von Forschungsinstituten. Vielfach war man auch der Meinung, die Regierungsstellen müßten die meisten der gewünschten Informationen geben können. Erfreulicherweise lehnten nur drei der besuchten Firmen von vornherein eine Unterstützung des Forschungsvorhabens ab und verweigerten jede Auskunft. Bei den vielen anderen, die den Fragebogen nicht ausfüllten, brachten wenigstens die Diskussionen bei wiederholten Besuchen gute Informationen.

Es erschien zweckmäßig, die Ergebnisse der 30 Fragen und ihrer Unterfragen nicht nacheinander in einem Abschnitt abzuhandeln, sondern sie jeweils im Abschnitt, zu dem sie gehören, zu beschreiben. Wie erwähnt, ist der Fragebogen als Anhang I angefügt. Hinter jeder Frage ist die Seitenzahl dieser Studie, auf der das Ergebnis abgehandelt wurde, angegeben. Das erleichtert ein schnelles Auffinden.

C. Vorliegende Publikationen über die Industrialisierung Nigerias

Aus der großen Zahl der Veröffentlichungen der letzten fünfzehn Jahre über Nigerias Industrie sind drei wichtige Bücher zu nennen. SOKOLSKI beschreibt in seiner Studie "The Establishment of Manufacturing in Nigeria"¹⁾ die Voraussetzungen für eine Industrialisierung – die Ressourcen des Landes, die Infrastruktur und den Markt. Im Kapitel über die Standorte der verarbeitenden Industrie werden die Bestimmungsgründe für eine Standortwahl untersucht. Das Abschlußkapitel informiert über die damalige Rolle der Industrie in der nigerianischen Wirtschaft und über ihre Entwicklungschancen. Das Buch basiert auf Untersuchungen, die der Autor in den Jahren 1961–62 in Nigeria durchgeführt hat.

Die Industrialisierung nach dem Zweiten Weltkrieg bis ins Jahr 1966 wird von KILBY beschrieben in "Industrialization in an Open Economy: Nigeria 1945–1966"²⁾. Das Buch zeigt detailliert die Entwicklung der verarbeitenden Industrie im genannten Zeitraum. Drei der sechs Kapitel behandeln die Importsubstitution, die weiteren befassen sich mit der Bearbeitung von Exportgütern, dem Arbeitskräfteangebot, der Arbeitsproduktivität, der Ausbildung von Technikern und dem einheimischen Unternehmertum. KILBY weist nach, daß die staatlichen Förderungsmaßnahmen für die Entwicklung der Industrie in jener Zeit eine unbedeutende Rolle spielten. Im Schlußkapitel schlägt er eine Strategie zur Verwirklichung der Industrialisierung vor.

Die neueste Publikation größeren Umfangs ist die bereits genannte von SCHÄTZL: "Industrialization in Nigeria, A Spatial Analysis". Die Zielsetzung dieser industriegeographischen Studie ist die Darstellung und Erklärung der räumlichen Industrialisierungsprozesse in Nigeria sowie die Analyse ihrer Wirkungen. Die Kenntnis von Verlauf, Ursachen und Wirkung der regionalen Entwicklungsprozesse im Industriesektor sind eine Voraussetzung für die in Nigeria bisher vernachlässigte Lenkung der industriellen Investitionen in Richtung auf eine optimale Raumstruktur. Der Autor gliedert seine Studie in fünf Kapitel. In der Einleitung behandelt er die

1) SOKOLSKI, A.: The Establishment of Manufacturing in Nigeria, New York, usw. 1965

2) KILBY, P.: Industrialization in an Open Economy: Nigeria 1945–1966, Cambridge 1969

Antriebskräfte des wirtschaftlichen Wachstums in Nigeria. Die folgenden Kapitel beschreiben die räumliche Struktur der verarbeitenden Industrie und ihre zeitliche Verlagerung sowie die raumdifferenzierenden Faktoren und die raumbezogene Wirkung der verarbeitenden Industrie. Im Schlußkapitel werden Folgerungen für eine raumorientierte Strategie der Industrialisierung gezogen.

In den Jahren 1970 und 1971 hat das Development Centre der Organization for Economic Co-operation and Development, Paris, (OECD) eine Buchserie über "Industrialization and Trade Policies in Some Developing Countries" herausgegeben.¹⁾ Die Serie umfaßt vier Studien aus asiatischen Entwicklungsländern (Indien, Pakistan, Philippinen und Taiwan) und je eine aus Süd- und Mittelamerika (Brasilien und Mexiko). Da bei den genannten sechs OECD-Studien kein afrikanisches Land vertreten ist, wurde der Entschluß gefaßt, die vorliegende Arbeit ähnlich wie die OECD-Studien aufzubauen, um vergleichbare Ergebnisse aus einem Entwicklungsland Tropisch-Afrikas liefern zu können.

1) Die Titel der sechs Studien lauten:

- BHAGWATI, J.N. und DESAI, P.: India, Planning for Industrialization, Industrialization and Trade Policies since 1951, London, usw., 1970
- LEWIS, S.R. jr.: Pakistan, Industrialization and Trade Policies, London, usw., 1970
- POWER, J.H. und SICAT, G.P.: The Philippines, Industrialization and Trade Policies, London, usw., 1971 (in einem Band mit "Taiwan")
- HSING, Mo-Huan: Taiwan, Industrialization and Trade Policies, London, usw., 1971 (in einem Band mit "The Philippines")
- BERGSMAN, J.: Brazil, Industrialization and Trade Policies, London, usw., 1970
- KING, T.: Mexico, Industrialization and Trade Policies since 1940, London, usw., 1970

Kapitel II

Ziele der nigerianischen Industrialisierungspolitik

A. Mögliche Strategien und Zielsetzungen der Entwicklungspolitik

Die Entwicklungsplanung wird in der Literatur gewöhnlich in fünf Phasen eingeteilt. In einer ersten Phase – der Bestandsaufnahme – geht es um die Beschaffung der notwendigen statistischen Informationen, denn exaktes Zahlenmaterial ist wohl die wichtigste Voraussetzung für das Aufstellen erfolgversprechender Pläne. Sind die Daten aufbereitet, folgt in der zweiten Phase die Festlegung der Entwicklungsstrategien und der allgemeinen Zielsetzungen, mit denen sich dieser Abschnitt befaßt. In einem dritten Schritt – der Programmierphase – wird entschieden, welche Methoden und Maßnahmen im einzelnen angewendet werden. Der Entwicklungsplan wird ausgearbeitet. Es folgt die vierte Phase, in der die Empfehlungen im Plan in die Tat umgesetzt werden, und die fünfte, in der die Plandurchführung bewertet wird.¹⁾

Für den Begriff "Entwicklungsstrategie" gibt es keine einheitliche Definition. HENDRIKSON bezeichnet die Entwicklungsstrategie als "eine wissenschaftliche Disziplin, die die auf den Fortschritt eines Landes wirkenden Kräfte abwägt und ihren systematischen Einsatz mit dem Ziel vorbereitet, optimalen Erfolg mit geringstem Aufwand zu erreichen". Er erwähnt, daß es sich in Anlehnung an den Sprachgebrauch im Militärbereich eingebürgert habe, der Entwicklungsstrategie die "langfristigen und grundsätzlichen Aufgaben zuzuordnen". Zu ihnen rechnet er klare Zielsetzungen, die Bewertung der verfügbaren und erforderlichen Mittel, etc..²⁾ Andere Autoren bezeichnen die Entwicklungsstrategie als "Entscheidungen über die Wege zur Realisierung der Entwicklungsziele"³⁾ oder als "Bündel von Mit-

1) Zur Einteilung der Entwicklungsplanung in fünf Phasen vergleiche:

– KEBSCHÜLL, D., FASBENDER, K. und NAINI, A.: Entwicklungspolitik – Eine Einführung, 2. Auflage, Opladen 1975, S. 160 ff.
– KNALL, B.: Grundsätze und Methoden der Entwicklungsprogrammierung, Wiesbaden 1969, S. 5 ff.; im folgenden zitiert als: Grundsätze

2) Vgl. HENDRIKSON, K.H.: Entwicklungsstrategie, in: Entwicklungspolitik, Handbuch und Lexikon, Hrsg. Besters, H. und Boesch, E.E., Stuttgart, usw., 1966, Sp. 1096

3) KRAUS, W.: Entwicklung der Wirtschaft, in: Entwicklungspolitik, Handbuch und Lexikon, Hrsg. Besters, H. und Boesch, E.E., Stuttgart, usw., 1966, Sp. 467

teln zur Erreichung eines Ziels"¹⁾. In einem Fall werden also innerhalb einer Entwicklungsstrategie die Ziele und Mittel bestimmt, im anderen erfolgt zuerst die Fixierung der Ziele und daran anschließend als entwicklungsstrategische Entscheidung die Wahl der Mittel und Wege zu ihrer Erreichung.

Neben den genannten Begriffsbestimmungen gibt es in der Literatur eine Vielzahl von weiteren Definitionen und Einteilungen der Entwicklungsstrategien, auf die hier nicht eingegangen werden kann.²⁾ Erwähnt sei die gebräuchliche Einteilung von KNALL, der zwischen ordnungspolitisch bezogenen Strategien, wie der Wahl der Wirtschaftsordnung, und Strategien, die ordnungspolitisch vorwiegend neutral sind, unterscheidet. Erstere sind die ausschließliche Domäne der Politiker und deshalb von Entwicklungsplanern nicht beeinflussbar im Gegensatz zu letzteren, bei denen die Entwicklungsplaner durch ihr Fachurteil mithelfen können, die geeignete Wahl zu treffen. Zur größeren Zahl der zur letztgenannten Gruppe zählenden Strategien gehören beispielsweise folgende:³⁾

- gleichgewichtiges versus ungleichgewichtiges Wachstum,
- Vorrang der Industrie, bzw. von Leitsektoren,
- Diversifizierung versus Spezialisierung auf wenige Erzeugnisse,
- Förderung der Exportproduktion versus Produktion für den einheimischen Bedarf (= Importsubstitution),
- Schaffung zusätzlicher Beschäftigungsmöglichkeiten.

In der entwicklungspolitischen Diskussion haben die Strategien des gleichgewichtigen und ungleichgewichtigen Wachstums eine besondere Bedeutung. Die Strategie des "balanced growth", deren Hauptvertreter NURKSE ist, geht davon aus, daß zur Überwindung der Stagnation punktuelle Investitionen nicht ausreichen, sondern

1) ENKE, H.: Zur Problematik von Zielordnungen und Zielsystemen, in: Beiträge zur Beurteilung von Entwicklungsstrategien, Hrsg. Priebe, H., Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Band 77, Berlin 1974, S. 14

2) Vergleiche hierzu beispielsweise:

- BOHNET, M.: Die Entwicklungstheorien - Ein Überblick, in: Das Nord-Süd-Problem, Konflikte zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, Hrsg. Boh-net, M., München 1971, S. 49 ff.
- KEBSCHULL, D., FASBENDER, K. und NAINI, A., a.a.O., S. 134 ff.

3) Vgl. KNALL, B., (Grundsätze), a.a.O., S. 8 f.

ein ganzes Bündel aufeinander abgestimmter komplementärer Investitionsvorhaben geplant werden muß, die sich bei gleichzeitiger Realisierung wechselseitig ihre Nachfrage schaffen sollen.¹⁾ HIRSCHMAN, der Hauptvertreter der Strategie des "unbalanced growth", unterstellt eine Knappheit an Kapital und unternehmerischen Fähigkeiten und empfiehlt dem Staat, mit der einseitigen Förderung einiger Investitionen zu beginnen. Dadurch entstehen notwendig Engpässe in Zulieferer- und Abnehmersektoren, die die unternehmerische Aufmerksamkeit auf sich lenken und zu verstärkter Investitionstätigkeit führen, wodurch wiederum Engpässe und potentielle Gewinnchancen in anderen Bereichen entstehen. Die Verkettungseffekte produktionstechnischer sowie einkommens- und nachfrageorientierter Art induzieren somit Aktivitäten in vor- und nachgelagerten Sektoren. Die Entwicklung soll von einer Kette von Ungleichgewichten vorangetrieben werden. Der Staat hat bei dieser Strategie eine schwierige Aufgabe. Er soll die Ungleichgewichte zunächst schaffen, aber stets auch Maßnahmen in Reserve halten, die zur Beseitigung der Ungleichgewichte notwendig sind, falls die Privaten nicht reagieren.²⁾ Dies ist kaum möglich, denn in Entwicklungsländern fehlt der notwendige Beamten- und Verwaltungsapparat, der für die Übernahme dieser Funktionen qualifiziert wäre. Vor allem fehlt es aber an den benötigten Kapitalmengen und an exakten Informationen über die wirtschaftliche Situation in einzelnen Regionen und Branchen.

Die Strategie des ungleichgewichtigen Wachstums soll nicht nur zur sektoralen Streuung der Investitionen führen, sondern auch zur regionalen. Investitionen in bevorzugten Gebieten werden zunächst Ballungszentren bilden. Zwischen ihnen und dem Umland entstehen regionale Ungleichgewichte, die nach HIRSCHMANS Ansicht neue Investitionen hervorrufen. Dieser Wirkungskette, nach der regionale Ungleichgewichte sich von allein beseitigen, widerspricht die Erfahrung. In Entwicklungsländern kommt es eher zu einer Vergrößerung als zu einer Verkleinerung der Ungleichheit zwischen verschiedenen Regionen.³⁾ MYRDAL versucht in einer eigenen "Theorie der zirkulären Verursachung kumulativer Prozesse" nachzuweisen, daß sich die ökonomischen Zentren auf Kosten der ärmeren Regionen entwickeln, da sie die besten Ressourcen (Kapital, Arbeitskräfte und potentielle Unter-

1) Vgl. NURKSE, R.: Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1960

2) Vgl. HIRSCHMAN, A.O.: The Strategy of Economic Development, New Haven 1958

3) Vgl. MYRDAL, G.: Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen, Stuttgart 1959, S. 24 ff.

nehmer) aus dem Umland absaugen. Nach MYRDALS Ansicht ist dieser Absaugeffekt größer als der von HIRSCHMAN unterstellte Ausbreitungseffekt, der den ökonomischen Fortschritt der Ballungszentren in die unterentwickelten Nachbarregionen trägt.¹⁾

Unter den oben beispielhaft aufgeführten Strategien sei noch die schwerpunktmäßige Förderung von Leitsektoren, wie der Industrie, kurz beschrieben. Die Strategie der forcierten Förderung der Industrialisierung wird vielfach damit begründet, daß die Entwicklungsländer zur Entlastung ihrer Devisenbilanz auf die Importsubstitution angewiesen sind und daß die industrielle Erzeugungsweise im Verhältnis zur landwirtschaftlichen Erzeugung eine ungleich höhere Produktivität aufweist und auch langfristig entwicklungsfähiger ist. Eine bevorzugte Förderung der Industrie entspricht auch weitgehend den Ambitionen der Entwicklungsländer. Das erwachte Nationalbewußtsein und das damit verbundene Autarkiestreben geben Industrialisierungsplänen eine starke Stütze.²⁾

Nach der Festlegung der entwicklungspolitischen Strategien erfolgt die Wahl der allgemeinen wirtschaftspolitischen Zielsetzungen, die als Basis für die darauffolgende Programmierphase dienen. Die wirtschaftspolitischen Ziele sind keine "höchsten Ziele", sondern dienen ihrerseits als Mittel der Erreichung der metaökonomischen Ziele (z.B. Freiheit, Gerechtigkeit, Sicherheit, Wohlstand)³⁾. Eine Wachstumsrate des Sozialprodukts von bestimmter Höhe ist nur ein Mittel – oder, in anderer Definition, ein Unterziel –, um beispielsweise das Ziel "Hebung des Lebensstandards" zu erreichen.⁴⁾ Ziele können also, je nach Betrachtungsweise und Problemstellung, Mittel für andere Ziele sein.

1) Zur Zusammenfassung der Ausführungen zu Strategien des gleichgewichtigen und ungleichgewichtigen Wachstums vergleiche auch:
- BOHNET, M., a.a.O., S. 52 f.
- KEBSCHULL, D., FASBENDER, K. und NAINI, A., a.a.O., S. 148 ff.
- KRAUS, W., a.a.O., Sp. 467 ff.

2) Vgl. KRAUS, W., a.a.O., Sp. 458

3) Vgl. GIERSCH, H.: Allgemeine Wirtschaftspolitik – Grundlagen, Wiesbaden 1961 (insbesondere Kapitel II: Ziele der Gesellschafts- und Wirtschaftspolitik, S. 59 ff.)

4) Vgl. ENKE, H., a.a.O., S. 14

Da die Entwicklungsländer mit unterschiedlichen Ressourcen ausgestattet sind und die Zielsetzung von verschiedenen Faktoren, wie dem Grad der bisherigen Zielerreichung, beeinflußt wird, könnte man annehmen, daß die wirtschaftspolitischen Ziele der einzelnen Länder nicht übereinstimmen. Untersuchungen der in vielen Ländern existierenden Entwicklungspläne zeigen jedoch, daß sich diese hinsichtlich der aufgestellten Zielsetzungen ähneln.¹⁾

Aus der Anzahl der möglichen Ziele sind die am häufigsten angestrebten Ziele der Entwicklungspolitik die Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens, die Erhöhung der Beschäftigung, die Umverteilung der Einkommen, die Erhöhung der Sparquote, die Verbesserung der Zahlungsbilanz sowie die Steigerung der industriellen und landwirtschaftlichen Produktion.²⁾

Die praktische Entwicklungspolitik benötigt operationale, präzise Zieldefinitionen, also quantitative Formulierungen, wie z.B. "eine jährliche Wachstumsrate des Bruttosozialprodukts von 4 %". Solche präzise Definitionen enthalten nicht alle Entwicklungspläne. Man findet häufig nur qualitative Zielformulierungen, d.h. es wird nur die Richtung angegeben, die man einschlagen möchte (z.B. Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens). Die Entscheidung wird also nur über das "Was", nicht aber über das "Wieviel" getroffen.

Auf Zielinhalte, -hierarchien und -beziehungen sowie auf Prioritätssetzungen kann hier nicht eingegangen werden. Umfangreiche Abhandlungen finden sich in der Literatur.³⁾ Dort wird auch auf die zentrale Schwierigkeit der Abgrenzung von Strategien, Zielen und Mitteln aufmerksam gemacht, die im Grunde "bestenfalls im Modell" möglich sei.⁴⁾ KIRSCHEN erwähnt, daß "die Unterscheidung zwischen all-

1) Vgl. KNALL, B., (Grundsätze), a.a.O., S. 9

2) Vergleiche hierzu:

- KEBSCHULL, D., FASBENDER, K. und NAINI, A., a.a.O., S. 161
- KNALL, B., (Grundsätze), a.a.O., S. 9 f.

3) Vergleiche beispielsweise:

- KIRSCHEN, E.S., u.a.: Ziele der praktischen Wirtschaftspolitik, in: Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Hrsg. Gäfgen, G., Köln, usw., 1967, S. 237 ff.; im folgenden zitiert als: Ziele
- ENKE, H., a.a.O., S. 9 ff.

4) Vgl. ENKE, H., a.a.O., S. 14

gemeinen Zielsetzungen, Einzelzielen, Instrumenten und Maßnahmen ... notwendigerweise bis zu einem gewissen Grad willkürlich" sei.¹⁾ Ebenso willkürlich ist die Verwendung der Begriffe "Strategie" und "Ziel". Die beispielhaft aufgeführten Entwicklungsstrategien in der Definition von KNALL werden von verschiedenen Autoren als "Ziele" der Entwicklungspolitik bezeichnet.²⁾

Nach der Abhandlung der möglichen Strategien und Zielsetzungen in einem Entwicklungsland sollen nun die Gegebenheiten in Nigeria aufgezeigt werden. Die nigerianische Regierung hat sich bei der Wahl der ordnungspolitisch bezogenen Strategie, der Wirtschaftsordnung, für einen Wirtschaftsliberalismus entschieden. Das Privateigentum an Produktionsmitteln, die freie Unternehmerinitiative und der freie Wettbewerb sollen geschützt werden. Nach Ansicht der Regierung ist es in einigen Fällen jedoch angebracht, daß Eingriffe des Staates über den Bereich von Infrastruktur sowie fiskal- und währungspolitische Maßnahmen hinausgehen. Sie sollen überall dort erfolgen, wo sich vom Standpunkt des Allgemeininteresses die private Initiative als unzureichend oder unangebracht erweist.

Aus dem Katalog der ordnungspolitisch neutralen Strategien hat Nigeria die prioritäre Förderung von Leitsektoren (Industrie und Landwirtschaft) und die Strategie des gleichgewichtigen Wachstums gewählt. Das kann man den drei Entwicklungsplänen nach der Unabhängigkeit entnehmen.³⁾ Weitere Strategien, wie die Diversifizierung der Wirtschaft oder die Schaffung von Beschäftigungsmöglichkeiten, definiert die nigerianische Regierung in ihren Plänen als "Ziele" der Entwicklungspolitik.

Der zweite und dritte Entwicklungsplan proklamieren eine Reihe metaökonomischer Ziele, aus deren allgemeiner Form wenig Greifbares zu entnehmen ist.⁴⁾ Zur Kon-

1) KIRSCHEN, E.S., u.a., (Ziele), a.a.O., S. 237

2) So ist gemäß der Definition von KEBSCHULL, D., FASBENDER, K. und NAINI, A. (a.a.O., S. 161 f.) die "Steigerung der Beschäftigung" keine Strategie, sondern ein Hauptziel der Entwicklungspolitik. Die "Ausweitung des Exportangebots" oder die "beschleunigte Industrialisierung" gelten als Unterziele verschiedener Hauptziele. Auch der 2. EP definiert obige Strategien als "Ziele", wie im folgenden noch ausgeführt wird.

3) Vgl. 1. EP, S. 60; 2. EP, S. 31 und 34; 3. EP/I, S. 29

4) So wird beispielsweise "eine geeinte, starke und selbstvertrauende Nation" angestrebt, "eine gerechte und egalitäre Gesellschaft", etc.

kretisierung werden die metaökonomischen Ziele in wirtschaftspolitische übersetzt. Angestrebt werden die Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens, gleichmäßigere Einkommensverteilung, Reduzierung der Arbeitslosigkeit, Steigerung des Angebots an ausgebildeten Arbeitskräften sowie die Diversifizierung und die Nigerianisierung der Wirtschaft.¹⁾

Aus den Zielen der allgemeinen Wirtschaftspolitik hat die Regierung die industrie-
politischen Zielsetzungen im 2. EP abgeleitet. Dort heißt es:²⁾

"Die Ziele der neuen Politik sind

- (1) Förderung einer ausgewogenen regionalen Verteilung der Industrie;
- (2) schnelles Wachstum und Diversifizierung der Industrie;
- (3) Steigerung der Einkommen aus Industrietätigkeit;
- (4) Schaffung neuer Arbeitsplätze;
- (5) Förderung des Aufbaus von Exportindustrien;
- (6) Fortsetzung der Importsubstitution sowie Steigerung der Erzeugung von Zwischenprodukten und Investitionsgütern;
- (7) Programme zur Verstärkung des Einsatzes nigerianischer Arbeitskräfte im Industriesektor und
- (8) Erhöhung des Kapitalanteils der Nigerianer an industriellen Investitionen."

Die industriepolitischen Ziele sind größtenteils mit denen der allgemeinen Wirtschaftspolitik identisch. Die Reihenfolge der Nennung sagt jedoch nichts über ihre Priorität aus. Da der Plan keine Angaben zu den Prioritäten der Ziele macht, werden sie in den folgenden Abschnitten fast in der gleichen Reihenfolge abgehandelt, wie sie der 2. EP nennt. An den Schluß der Reihe gesetzt wurden die angestrebte "ausgewogene regionale Verteilung" (1), da sie in der erwähnten Arbeit von SCHÄTZL umfassend beschrieben ist, und die Ziele "Steigerung der Einkommen" (3) und "Schaffung neuer Arbeitsplätze" (4), deren Erreichung die Regierung in der Planperiode 1970-74 nur ganz geringe Bedeutung beigemessen hat.

1) Vgl. 3. EP/I, S. 29

2) Vgl. 2. EP, S. 143

Bei allen Zielen der nigerianischen Industrialisierungspolitik handelt es sich um qualitative Formulierungen. Es wird nur angegeben, was man erreichen will, nicht aber, wieviel. Das erschwert die Beurteilung des Grades der Zielerreichung. Es ist unmöglich, die oben aufgeführten Ziele gleichzeitig zu erreichen, denn es bestehen zwischen ihnen – zumindest kurz- und mittelfristig – partielle Konkurrenzbeziehungen. Verfolgt man intensiv die Strukturziele, wie die Nigerianisierung im personellen Bereich, die Regionalisierung oder die Schaffung arbeitsintensiver Produktionstechniken, so kann die Erreichung des Wachstumsziels gebremst oder gar verhindert werden. Die Auswirkungen dieser Konkurrenzbeziehungen können in der vorliegenden Untersuchung nicht aufgezeigt werden, da – wie noch ausgeführt wird – dem Wachstumsziel der Vorrang gegeben wurde, eine Konkurrenz also gar nicht auftrat, und außerdem Daten nicht für eine genügend lange Zeitspanne zur Verfügung standen.

B. Schnelles Wachstum der Industrie

In den frühen fünfziger Jahren schenkte die britische Kolonialregierung dem industriellen Wachstum noch kein Augenmerk. Erst ab 1957 wandte sie zur schnelleren Steigerung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums dem Aufbau von importsubstituierenden Industriebetrieben ihr Interesse zu. Im 1. EP werden als industriepolitische Ziele nur Wachstum und Nigerianisierung genannt.¹⁾ Auch der 2. EP und der 3. EP heben das Wachstumsziel hervor, nennen daneben aber noch mehrere andere Zielsetzungen. Die starke Betonung industriellen Wachstums in den Entwicklungsplänen und die in Kapitel III beschriebenen Maßnahmen, die hauptsächlich wachstumsfördernd wirkten, lassen erkennen, daß die Regierung seit Ende der fünfziger Jahre in ihrer Entwicklungspolitik vorrangig das Wachstumsziel verfolgte unter Vernachlässigung einer sozio-ökonomischen Strukturpolitik. Die unerwünschten Strukturen, die sich daraus ergeben haben – beispielsweise die unausgeglichene regionale Verteilung der Industrie – werden bei der Beschreibung der einzelnen Ziele dargestellt.

Das Wachstum der Industrie und die strukturellen Veränderungen sollen im folgenden für die Zeit von 1964 bis 1972 aufgezeigt werden. Indikatoren hierfür sind: Anstieg des Beitrags der Industrie zum Bruttoinlandsprodukt (BIP), Zahl der Betriebe, Zahl der Beschäftigten, Löhne und Gehälter, Bruttoproduktionswert und Bruttowertschöpfung.²⁾

I. Anstieg des Industriebeitrags zum Bruttoinlandsprodukt

In Tabelle 1 wird das Wachstum von Nigerias Bruttoinlandsprodukt nachgewiesen. Der Industriesektor (einschließlich Handwerk) ist im zehnjährigen Zeitraum 1963/64 – 1973/74 mit 10,3 % jährlich überproportional angewachsen, vergleicht man ihn mit dem Wachstum aller Sektoren (6,7 %). Sein Beitrag zum BIP erhöhte sich von 5,4 % auf 7,8 %. Der gesamte sekundäre Sektor ist mit 16,0 % jährlich

1) Vgl. 1. EP, S. 60

2) Bei der Beschreibung des verwendeten statistischen Materials in der Einleitung wurde eine Definition dieser Indikatoren gegeben mit Hinweisen auf ihre Verlässlichkeit und ihre Brauchbarkeit zum Nachweis industriellen Wachstums. (Siehe S. 23 ff.)

Tabelle 1: Bruttoinlandsprodukt zu Faktorkosten nach Wirtschaftsabschnitten, 1963/64 - 1973/74, zu 1962/63 Preisen

Wirtschaftsbereiche	63/64	64/65	65/66	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	GW ^{a)}	DZ ^{b)}
	in £ N M i l l i o n e n												
Primärer Sektor (Landwirtschaft, Viehzucht, Fischerei, Forstwirtschaft)	870,8	866,7	870,9	869,5	817,3	805,8	762,3	912,1	1.068,6	1.122,0	1.155,6	33	2,6
Sekundärer Sektor	181,4	194,4	263,3	299,5	242,7	265,8	347,3	544,3	719,0	829,3	930,6	413	16,0
Bergbau	31,3	47,5	82,4	114,4	51,5	55,6	129,4	151,9	339,0	400,8	449,0	1.335	27,4
Verarbeitende Industrie ^{c)}	76,8	78,8	91,7	93,1	108,9	126,3	131,7	158,8	178,3	205,0	225,6	194	10,3
Baugewerbe	66,0	80,0	81,3	101,7	72,3	73,4	75,8	121,6	188,3	208,5	238,7	262	12,4
Strom, Gas, Wasser	7,3	8,1	9,2	10,7	10,0	10,5	10,4	12,0	13,4	15,0	17,3	137	8,2
Tertiärer Sektor	373,5	397,3	408,8	414,1	402,4	403,6	433,8	532,8	676,5	749,9	803,8	115	7,2
Nigeria insgesamt	1.425,7	1.463,4	1.543,0	1.583,1	1.462,4	1.475,2	1.563,4	2.089,2	2.469,1	2.701,2	2.890,0	103	6,7
in Prozent													
Primärer Sektor (Landwirtschaft, Viehzucht, Fischerei, Forstwirtschaft)	61,1	59,2	56,4	54,9	55,9	54,6	48,8	43,7	43,4	41,5	40,0		
Sekundärer Sektor	12,7	13,6	17,1	18,9	16,6	18,0	22,2	26,0	29,2	30,7	32,2		
Bergbau	2,2	3,2	5,3	7,2	3,5	3,8	8,3	12,0	13,8	14,8	15,5		
Verarbeitende Industrie ^{c)}	5,4	5,4	5,9	5,9	7,4	8,6	8,4	7,6	7,3	7,6	7,8		
Baugewerbe	4,6	4,4	5,2	5,1	4,9	4,8	5,8	5,8	7,6	7,7	8,3		
Strom, Gas, Wasser	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,5	0,6	0,6		
Tertiärer Sektor	26,2	27,1	26,5	26,2	27,5	27,4	29,0	30,3	27,4	27,8	27,8		
Nigeria insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		

1963/64 - 1972/73 tatsächliche Werte (für Ostnigeria 1967/68 - 1968/69 geschätzt)

a) GW = Gesamtwachstum 1963/64 - 1973/74, in %

b) DZ = Durchschnittliche jährliche Zuwachsrate, in %

c) einschließlich Handwerk

Quellen: - Federal Office of Statistics: Gross Domestic Product of Nigeria 1958/59 - 1966/67, Lagos 1968, S. 25 und 30

- 2 FS, S. 50 ff.

- Federal Republic of Nigeria: Second Progress Report for Second National Development Plan, The Central Planning Office, Federal Ministry of Economic Development and Reconstruction, Lagos 1974, S. 12; in folgendem Zitiert als: Second Progress Report

- Central Bank of Nigeria, Annual Report and Statement of Accounts, Lagos 1973, S. 17

allerdings stärker als der Subsektor "Verarbeitende Industrie und Handwerk" angewachsen. Das bedingte die stark gestiegene Ölförderung im Subsektor "Bergbau".

Die Economic Commission for Africa (ECA) berechnete für das Jahr 1970 den Beitrag der verarbeitenden Industrie (einschließlich Elektrizitätserzeugung) zum BIP der Länder Tropisch-Afrikas.¹⁾ Aus diesen Zahlen läßt sich die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate für den Zeitraum 1960-69 errechnen (BIP zu Faktorkosten in Preisen des Jahres 1960). Sie betrug insgesamt 8,2 %. Nigeria lag mit 8,1 % beim Durchschnitt. Höhere Wachstumsraten hatten die Elfenbeinküste (13,2 %), Sambia (11,4 %), Ghana (11,1 %), Äthiopien (9,3 %), Kenia (8,5 %) und der Sudan (8,3 %).

Obwohl Nigerias Industriesektor im untersuchten Zeitraum im Vergleich zum Wachstum aller Sektoren überproportional angewachsen ist, wird sein Anteil von 7,8 % (1973/74) am BIP als viel zu gering erachtet. Eine Studie²⁾, in die ungefähr 90 Länder mit verschiedener Größe und unterschiedlichem Entwicklungsstand einbezogen wurden, wies nach, daß in anderen Ländern, die den gleichen Entwicklungsstand wie Nigeria haben, der Anteil des Industriesektors am BIP 15 % bis 20 % beträgt. Teilweise kann der prozentual niedrige Beitrag von Nigerias Industrie zum BIP durch die Dominanz des Ölsektors erklärt werden, doch sollte - nach den Ergebnissen der Studie - Nigerias Industriesektor Mitte der siebziger Jahre einen Beitrag von ungefähr 16 % zum BIP leisten.

Mit den obenerwähnten Berechnungen der ECA (1970) kann auch die Dominanz von Nigerias Industrie innerhalb der Länder Tropisch-Afrikas nachgewiesen werden. Von der gesamten Wertschöpfung der Industrie Tropisch-Afrikas in Höhe von US \$ 3.164 Mill. entfielen auf Nigeria US \$ 624 Millionen. Mit einem Anteil von 19,8 % nahm Nigeria somit die führende Stellung ein, gefolgt von Zaïre mit US \$ 379 Mill. (12,0 %), Ghana mit US \$ 378 Mill. (11,9 %) und Kenia mit US \$ 216 Mill. (6,8 %).

1) Vgl. United Nations, Economic Commission for Africa, Survey of Economic Conditions in Africa,
- 1970, Part II, New York 1971, S. 135 ff.
- 1971, Part I, New York 1972, S. 234 ff.

2) Die Ergebnisse der genannten Studie sind im 3. EP/I (S. 147) aufgeführt. Es ist nicht angegeben, wer die Studie erstellt hat und welche Länder einbezogen wurden.

II. Wachstumsnachweis durch die Zunahme verschiedener Indikatoren

Zum weiteren Nachweis industriellen Wachstums sollen die in Tabelle 2 zusammengestellten durchschnittlichen jährlichen Zuwachsraten verschiedener Indikatoren dienen.¹⁾ Die absoluten Werte dieser Indikatoren, gegliedert nach Branchen, sind für die Jahre 1964, 1965, 1970, 1971 und 1972 in den Tabellen 3 bis 7 ausgewiesen.²⁾ In diesen Tabellen ist das Gesamtwachstum 1964-72 (in %) angegeben und

Tabelle 2: Durchschnittliche jährliche Zuwachsraten in der Industrie,
Gliederung nach Branchen, 1964 - 1972, in %

ISIC-Code	Zahl der Betriebe	Beschäftigte	Löhne und Gehälter	Brutto-produktionswert	Bruttowert-schöpfung
31	13,4	13,2	18,0	14,0	14,8
32	16,4	22,0	27,3	31,6	32,2
33	18,8	4,2	7,5	8,5	6,6
34	11,3	9,7	18,2	26,6	25,0
35	4,8	9,9	17,7	18,4	21,7
36	8,8	7,9	16,5	12,2	12,0
37/38	7,6	10,6	15,1	9,8	21,4
39	14,7	26,3	27,5	25,6	20,1
31-39	12,1	12,6	17,9	16,4	18,7

Quelle: Tabellen 3 - 7

1) Zur Beurteilung der in Tabelle 2 ausgewiesenen Wachstumsraten ist die Kenntnis der Branchenstruktur der verarbeitenden Industrie notwendig, über die Tabelle 8 informiert. Die hohen Wachstumsraten einzelner Branchen ergeben sich teilweise durch die niedrige Ausgangsbasis im Jahr 1964, beispielsweise in Branche 39, die 1964 nur etwa 1 % Anteil an den industriellen Aktivitäten hatte.

2) Quelle für die Tabellen 3 bis 7:

- für 1964 und 1965: SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 190 - 194
- für 1970 bis 1972: Berechnet aus den Daten der Industriezensus 1970, 1971 und 1972. (Da in Abteilung 37 die Ergebnisse hauptsächlich von einem größeren Betrieb bestimmt werden, nimmt das FOS zur Vermeidung der Identifikation dieses Betriebs eine Zusammenfassung mit Hauptgruppe 381 vor.)

nochmals die durchschnittlichen jährlichen Zuwachsraten.¹⁾ In den Entwicklungsplänen sind keine angestrebten Wachstumsraten für die einzelnen Sektoren und Branchen vorgegeben, an denen man die tatsächliche Entwicklung messen könnte.

Die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten der beiden Mengengrößen, Zahl der Betriebe (12,1 %) und Zahl der Beschäftigten (12,6 %) sind fast gleich hoch. Das bedeutet, daß die Zahl der Beschäftigten pro Betrieb – in Tabelle 9 ausgewiesen – nur geringfügig (um 0,4 % pro Jahr) zugenommen hat. Die Wachstumsraten der Wertgrößen Bruttoproduktionswert (16,4 %) und Bruttowertschöpfung (18,7 %)²⁾ liegen weit über denen der Mengengrößen. Dies ist teilweise durch die Erhöhung der Arbeitsproduktivität bedingt, hauptsächlich aber durch den Anstieg des Preisniveaus.

Die in Tabelle 8 ausgewiesene Branchenstruktur zeigt die Dominanz der Nahrungs- und Genußmittelindustrie (Branche 31), die 1964 mit 20 % der Beschäftigten zu 45 % der Bruttowertschöpfung in der Industrie beitrug. Unterschiedliche Wachstumsraten der einzelnen Branchen im Achtjahreszeitraum 1964–72 führten zu einer nur unwesentlich veränderten Branchenstruktur im Jahr 1972.

Die Struktur im Jahr 1972 ist charakterisiert durch die Dominanz von Leichtindustrien mit einfacher Technologie. Die Nahrungs- und Genußmittelindustrie (Branche 31) trug 34 % zur Bruttowertschöpfung bei, die Textil-, Bekleidungs- und Lederindustrie (Branche 32) 18 %. Damit hatten allein diese zwei Branchen einen Anteil von 52 % an der Wertschöpfung (1964: 53 %). Die im Zusammenhang mit dem Beitrag der Industrie zum BIP erwähnte Studie, die sich mit der Wertschöpfung der Industrie in Entwicklungsländern befaßt, untersuchte auch die Anteile der einzelnen Branchen an der Wertschöpfung der Industrie und kommt zu dem Ergebnis, daß in Entwicklungsländern die obengenannten Branchen 31 und 32 einen durchschnitt-

1) Das Wachstum der Industrie 1974–72 in den zwölf Bundesstaaten wird im Kapitel II/G bei der Beschreibung der "regionalen Verteilung der Industrie" nachgewiesen, insbesondere in den Tabellen 17 bis 20.

2) In Tabelle 7 wird die Bruttowertschöpfung zu laufenden Marktpreisen ausgewiesen, aus denen sich die Wachstumsrate 18,7 % errechnet. Dagegen wird in Tabelle 1, beim Nachweis des Beitrags der verarbeitenden Industrie zum BIP, die Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten in Preisen des Jahres 1962/63, also zu konstanten Preisen, angegeben.

lichen Anteil von nur 31 % an der Wertschöpfung haben und daß selbst in Kenia, das Nahrungsmittel exportiert, der Anteil dieser beiden Branchen 1971 nur 43 % betrug.¹⁾

Ein weiteres Charakteristikum der Branchenstruktur ist das fast völlige Fehlen einer Maschinen- und Fahrzeugindustrie. Die Hüttenindustrie (Branche 37) und die Metallwaren-, Maschinen- und Fahrzeugindustrie (Branche 38) hatten 1972 einen Anteil an der Bruttowertschöpfung von 12 % (1964: 10%), der niedriger ist als der in obengenannter Studie ermittelte durchschnittliche Anteil dieser zwei Branchen an der Wertschöpfung der Industrie in Entwicklungsländern mit 16 %. Von den 12 % entfallen jedoch 11 Prozentpunkte auf die Metallwarenindustrie (Hauptgruppe 381) und nur 1 Prozentpunkt entfällt auf die Hüttenindustrie (Abteilung 37) und die Maschinen- und Fahrzeugindustrie (Hauptgruppen 382 - 385).²⁾

Die Gliederung der Betriebe in Größenklassen, gemessen an der Beschäftigung (1972), zeigt eine Dominanz mittlerer und kleiner Betriebe:³⁾

10 - 49 Beschäftigte	= 53 % der Betriebe	= 12 % der Beschäftigten		
50 - 99	" = 16 %	" " = 8 %	"	"
100 - 199	" = 14 %	" " = 13 %	"	"
200 - 499	" = 10 %	" " = 20 %	"	"
500 - 999	" = 5 %	" " = 21 %	"	"
1000 - 1999	" = 1,5 %	" " = 13 %	"	"
2000 und mehr	" = 0,5 %	" " = 13 %	"	"

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl pro Betrieb erhöhte sich von 154 im Jahr 1964 geringfügig auf 159 im Jahr 1972. Sie weist starke Branchenunterschiede auf:

<u>Branche (ISIC-Code)</u>	<u>Beschäftigte pro Betrieb, 1972⁴⁾</u>
33	70
35, 34, 39	110 - 150
35, 36, 37/38	160 - 200
32	310

Die Entwicklung der Beschäftigtenzahl pro Betrieb und andere Kennzahlen der Industrie sind in Tabelle 9 für die Jahre 1964-65 und 1970-72 zusammengestellt.

1) Vgl. die Ergebnisse der Studie, wiedergegeben im 3. EP/I, S. 147

2) Die Anteile der Hauptgruppen wurden aus Tabelle 7 berechnet.

3) Berechnet aus den Daten des Industriezensus 1972.

4) Berechnet aus den Tabellen 3 und 4.

Tabelle 3: Zahl der Industriebetriebe, Gliederung nach Branchen,
1964 - 1972

ISIC- Code	1964	1965	1970	1971	1972	GW ^{a)}	DJZ ^{b)}
311/312	85	90	154	219	267		
313	15	15	13	16	18		
314	6	6	4	5	5		
Summe 31	106	111	171	240	290	174	13,4
321	30	33	54	83	100		
322	7	9	21	23	31		
323	7	7	11	10	12		
324	4	7	12	15	19		
Summe 32	48	56	98	131	162	238	16,4
331	25	23	75	106	123		
332	28	26	50	66	87		
Summe 33	53	49	125	172	210	296	18,8
341	4	7	11	12	16		
342	36	34	67	65	78		
Summe 34	40	41	78	77	94	135	11,3
351	5	5	4	5	3		
352	26	26	37	26	42		
353/354	2	3	5	3	5		
355	35	35	33	27	35		
356	7	10	15	19	24		
Summe 35	75	79	94	80	109	45	4,8
361/362	4	4	6	16	9		
369	21	20	20	29	40		
Summe 36	25	24	26	45	49	96	8,8
37/381	42	48	64	76	90		
382	4	4	7	8	8		
383	7	8	14	12	18		
384/385	15	15	10	7	6		
Summe 37/38	68	75	95	103	122	79	7,6
Summe 39	6	8	17	22	18	200	14,7
Summe 31-39	421	443	704	870	1.054	150	12,1

a) GW = Gesamtwachstum 1964 - 1972, in % Quelle: Siehe S. 41
b) DJZ = Durchschnittliche jährliche Zuwachsrate, in %

Tabelle 4: Beschäftigte in der Industrie, Gliederung nach Branchen,
1964 - 1972

ISIC- Code	1964	1965	1970	1971	1972	GW ^{a)}	DJZ ^{b)}
311/312	7.173	9.024	18.406	20.315	26.043		
313	3.926	3.951	4.306	4.335	5.536		
314	2.161	2.342	3.170	4.228	4.188		
Summe 31	13.260	15.317	25.882	28.878	35.767	170	13,2
321	9.155	12.635	35.166	38.423	44.921		
322	410	412	2.037	1.553	1.976		
323	602	713	1.418	1.640	1.661		
324	173	848	2.755	2.856	2.359		
Summe 32	10.340	14.608	41.376	44.472	50.917	392	22,0
331	8.534	7.575	8.455	9.732	9.073		
332	2.265	2.387	3.270	5.443	5.934		
Summe 33	10.799	9.962	11.725	15.175	15.007	39	4,2
341	528	667	2.102	2.908	3.152		
342	5.746	5.407	7.454	7.842	9.986		
Summe 34	6.274	6.074	9.556	10.750	13.138	109	9,7
351	240	283	397	511	331		
352	3.693	4.259	6.102	6.638	8.784		
353/354	102	259	381	423	488		
355	5.036	5.158	8.572	6.013	7.660		
356	921	937	2.157	2.966	3.969		
Summe 35	9.992	10.896	17.609	16.551	21.232	112	9,9
361/362	434	810	1.452	1.649	1.515		
369	4.070	4.139	4.066	5.722	6.721		
Summe 36	4.504	4.949	5.518	7.371	8.236	83	7,9
37/381	6.551	8.260	12.852	17.054	18.181		
382	413	380	572	475	538		
383	373	712	1.554	1.550	2.110		
384/385	2.142	2.256	815	923	447		
Summe 37/38	9.479	11.608	15.793	20.002	21.276	124	10,6
Summe 39	317	507	1.060	2.246	2.053	548	26,3
Summe 31-39	64.965	73.921	128.519	145.445	167.626	158	12,6

a) GW = Gesamtwachstum 1964 - 1972, in %

Quelle: Siehe S. 41

b) DJZ = Durchschnittliche jährliche Zuwachsrates, in %

Tabelle 5: Löhne und Gehälter in der Industrie, Gliederung nach Branchen,
1964 - 1972, in £N Mill.

ISIC- Code	1964	1965	1970	1971	1972	GW ^{a)}	DJZ ^{b)}
311/312	1,4	1,7	4,3	4,8	6,5		
313	1,2	1,2	2,0	2,4	2,9		
314	0,6	0,9	1,1	2,6	2,6		
Summe 31	3,2	3,8	7,4	9,8	12,0	275	18,0
321	1,7	2,2	7,8	10,2	12,1		
322	0,1	0,1	0,4	0,3	0,6		
323	0,1	0,2	0,4	0,4	0,5		
324	0,1	0,2	0,8	0,9	0,6		
Summe 32	2,0	2,7	9,4	11,8	13,8	590	27,3
331	1,5	1,5	2,0	3,0	2,3		
332	0,4	0,4	0,6	0,9	1,1		
Summe 33	1,9	1,9	2,6	3,9	3,4	79	7,5
341	0,1	0,2	0,8	0,8	1,4		
342	1,5	1,5	2,6	3,1	4,7		
Summe 34	1,6	1,7	3,4	3,9	6,1	281	18,2
351	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2		
352	1,0	1,2	2,6	3,1	4,1		
353/354	0,1	0,4	0,6	0,5	0,6		
355	1,1	1,2	1,9	1,8	2,6		
356	0,1	0,2	0,5	0,8	1,3		
Summe 35	2,4	3,1	5,8	6,5	8,8	267	17,7
361/362	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3		
369	0,9	1,1	1,0	1,9	2,1		
Summe 36	1,0	1,3	1,3	2,2	2,4	240	16,5
37/381	1,5	2,1	3,6	4,9	5,8		
382	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2		
383	0,1	0,2	0,4	0,5	0,7		
384/385	0,5	0,6	0,2	0,3	0,1		
Summe 37/38	2,2	3,0	4,3	5,9	6,8	209	15,1
Summe 39	0,1	0,1	0,3	0,6	0,6	600	27,5
Summe 31-39	14,4	17,6	34,5	44,6	53,9	274	17,9

a) GW = Gesamtwachstum 1964 - 1972, in %

Quelle: Siehe S. 41

b) DJZ = Durchschnittliche jährliche Zuwachsrate, in %

Tabelle 6: Bruttoproduktionswert der Industrie, Gliederung nach Branchen, 1964 - 1972, in £N Mill.

ISIC-Code	1964	1965	1970	1971	1972	GW ^{a)}	DJZ ^{b)}
311/312	30,7	35,3	71,3	77,6	85,4		
313	14,5	16,6	39,3	46,7	53,2		
314	13,6	15,2	22,1	28,3	28,7		
Summe 31	58,8	67,1	132,7	152,6	167,3	185	14,0
321	9,0	20,0	99,8	95,8	86,6		
322	0,6	0,5	3,4	2,9	6,1		
323	1,7	2,0	3,6	4,2	5,0		
324	0,2	1,1	7,6	7,7	5,6		
Summe 32	11,5	23,6	114,4	110,6	103,3	798	31,6
331	5,8	6,1	7,4	9,5	9,4		
332	1,6	1,7	3,2	3,4	4,8		
Summe 33	7,4	7,8	10,6	12,9	14,2	92	8,5
341	0,8	1,6	9,0	10,3	12,4		
342	3,5	4,1	10,9	13,9	15,9		
Summe 34	4,3	5,7	19,9	24,2	28,3	558	26,6
351	1,0	1,2	1,9	3,8	1,6		
352	11,0	12,6	27,3	32,7	43,3		
353/354	1,6	2,3	26,1	29,2	34,7		
355	12,7	13,3	17,2	15,0	18,8		
356	1,6	1,8	5,6	8,6	9,6		
Summe 35	27,9	31,2	78,1	89,3	108,0	287	18,4
361/362	0,2	0,4	2,3	1,9	1,7		
369	8,6	10,9	9,3	14,4	20,4		
Summe 36	8,8	11,3	11,6	16,3	22,1	151	12,2
37/381	26,6	31,5	45,2	58,1	66,9		
382	0,6	0,9	1,2	1,2	1,0		
383	0,6	2,6	6,6	7,2	9,0		
384/385	8,7	9,0	1,0	0,9	0,1		
Summe 37/38	36,5	44,0	54,0	67,4	77,0	111	9,8
Summe 39	0,5	0,8	2,6	3,8	3,1	520	25,6
Summe 31-39	155,7	191,5	423,9	477,1	523,3	236	16,4

a) GW = Gesamtwachstum 1964 - 1972, in % Quelle: Siehe S. 41

b) DJZ = Durchschnittliche jährliche Zuwachsrate, in %

Tabelle 7: Bruttowertschöpfung (FOS-Definition) der Industrie,
Gliederung nach Branchen, 1964 - 1972, in tN Mill.

ISIC- Code	1964	1965	1970	1971	1972	GW ^{a)}	DJZ ^{b)}
311/312	8,8	9,5	23,9	25,4	25,8		
313	9,6	12,4	30,1	35,3	37,5		
314	10,0	11,5	17,3	21,5	21,6		
Summe 31	28,4	33,4	71,3	82,2	84,9	199	14,8
321	3,9	8,0	46,4	42,0	38,1		
322	0,2	0,2	1,1	0,7	3,6		
323	0,5	1,1	0,8	0,9	1,2		
324	0,1	0,4	2,2	2,5	0,8		
Summe 32	4,7	9,7	50,5	46,1	43,7	830	32,2
331	4,1	3,6	3,7	4,6	5,6		
332	0,7	0,8	1,4	1,4	2,4		
Summe 33	4,8	4,4	5,1	6,0	8,0	67	6,6
341	0,3	0,7	3,3	3,1	4,9		
342	1,6	2,2	5,0	6,7	6,4		
Summe 34	1,9	2,9	8,3	9,8	11,3	495	25,0
351	0,5	0,5	0,8	2,3	1,1		
352	4,7	5,4	10,9	16,3	20,2		
353/354	0,9	1,5	16,7	18,5	23,2		
355	5,0	5,7	7,8	6,2	8,6		
356	0,6	0,8	2,6	4,0	3,3		
Summe 35	11,7	13,9	38,8	47,3	56,4	382	21,7
361/362	0,1	0,2	1,1	1,0	0,7		
369	4,4	5,9	4,8	7,0	10,4		
Summe 36	4,5	6,1	5,9	8,0	11,1	147	12,0
37/381	4,8	6,9	13,0	16,7	27,5		
382	0,2	0,5	0,4	0,4	0,4		
383	0,2	0,7	1,9	2,4	2,8		
384/385	1,3	1,6	0,6	0,6	-		
Summe 37/38	6,5	9,7	15,9	20,1	30,7	372	21,4
Summe 39	0,3	0,4	1,4	1,7	1,3	333	20,1
Summe 31-39	62,8	80,5	197,2	221,2	247,4	294	18,7

a) GW = Gesamtwachstum 1964 - 1972, in % Quelle: Siehe S. 41
b) DJZ = Durchschnittliche jährliche Zuwachsrate, in %

Tabelle 8: Zahl der Betriebe, Beschäftigte, Löhne und Gehälter, Bruttoproduktionswert und Bruttowertschöpfung (FOS-Definition), Gliederung nach Branchen.
1964 und 1972, in %

ISIC-Code	Zahl der Betriebe		Beschäftigte		Löhne und Gehälter		Bruttoproduktionswert		Bruttowertschöpfung	
	1964	1972	1964	1972	1964	1972	1964	1972	1964	1972
31	25	28	20	21	22	22	38	32	45	34
32	11	15	16	30	14	26	7	20	8	18
33	13	20	17	9	13	6	5	3	8	3
34	10	9	10	8	11	11	3	5	3	5
35	18	10	15	13	17	16	18	21	19	23
36	6	5	7	5	7	5	6	4	7	5
37 38	16	11	14	13	15	13	23	14	10	12
39	1	2	1	1	1	1	n	1	n	n
31-39	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

n = weniger als 0,5 %

Quelle: Berechnet aus den Tabellen 3 - 7

Tabelle 9: Kennzahlen der verarbeitenden Industrie, 1964 - 1972

	1964	1965	1970	1971	1972	DJZ ^{a)}
Beschäftigte pro Betrieb	154	167	183	167	159	0,4
Bruttoproduktionswert pro Betrieb, in £N'000	370	432	602	548	496	3,7
Bruttowertschöpfung (FOS-Def.) pro Betrieb, in £N'000	149	182	280	254	235	5,8
Löhne und Gehälter pro Beschäftigten, in £N	221	238	268	307	322	4,8
Bruttoproduktionswert pro Beschäftigten, in £N	2.396	2.591	3.298	3.280	3.122	3,3
Bruttowertschöpfung (FOS-Def.) pro Beschäftigten, in £N	967	1.089	1.534	1.521	1.476	5,4
Anteil der Bruttowertschöpfung am Bruttoproduktionswert, in %	40,3	42,0	46,5	46,4	47,3	-
Anteil der Löhne und Gehälter am Bruttoproduktionswert, in %	9,2	9,2	8,1	9,3	10,3	-

a) DJZ = Durchschnittliche jährliche Zuwachsrates, in %

Quelle: Berechnet aus den Tabellen 3 - 7

C. Diversifizierung der Industrie

Im 2. EP wird die angestrebte Diversifizierung der Industrie in einem Satz mit dem Wachstumsziel genannt.¹⁾ Unter Diversifizierung versteht man generell die qualitative oder quantitative Veränderung bestehender Strukturen, die eine zunehmende Heterogenität der Komponenten zum Ziel hat.²⁾ Für die Industrie bedeutet die Diversifizierung die Ausweitung des Leistungsprogramms auf neue Bereiche oder auch die Herbeiführung einer ausgewogeneren Produktionsstruktur in bestehenden Industriezweigen. Eine Variation oder lediglich eine einfache Erweiterung des Leistungsprogramms sind noch nicht als Diversifizierung anzusehen.

Die Diversifizierung der Industrie kann in horizontaler und vertikaler Form erfolgen. Bei der horizontalen Form entstehen neue Betriebe neben den bereits vorhandenen, die zu letzteren keine Lieferbeziehungen unterhalten, etwa, wenn neben einer bestehenden Nahrungsmittelfabrik und einer Brauerei eine neue Textilfabrik aufgebaut wird oder wenn ein bestehender Betrieb ein neues Produkt herausbringt und damit das Angebotsprogramm für den Endverbraucher vergrößert. Bei der vertikalen Diversifizierung erfolgt die Ausweitung des Leistungsbereichs der Industrie durch die Erzeugung von Artikeln, die ebenfalls bisher nicht im Land gefertigt wurden, die aber Inputs für andere Industrien sind. Ein Beispiel wäre eine Glasfabrik, die beginnt, Flaschen für eine bestehende Brauerei zu produzieren. Die Kopplungseffekte (linkage effects) eines Industriebetriebs führen zur vertikalen Diversifizierung, wie im genannten Beispiel, wo über die rückwärtsgreifenden Kopplungseffekte (backward linkage effects) der Brauerei als neues Produkt Glasflaschen hergestellt werden, oder wo über die vorwärtsgreifenden Kopplungseffekte (forward linkage effects) einer Textilfabrik eine Bekleidungsindustrie entsteht, die das Angebot der Industrie um Hosen, Jacken, Hemden, etc. erweitert. Das Konzept der Kopplungseffekte wurde von HIRSCHMAN und anderen Autoren³⁾ entwickelt und zur Untersuchung der Interdependenz einzelner Industriezweige angewendet.

1) Vgl. 2. EP, S. 143

2) Vgl. WILHELM, C. und VOGELANG, D.W.: Untersuchung über Fragen der Diversifizierung in Entwicklungsländern, HWWA-Report Nr. 3, HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg, Juli 1971, S. 5

3) Vergleiche hierzu:

- HIRSCHMAN, A.O., a.a.O., S. 98 ff.

- BALDWIN, G.B.: Industrialization: A Standard Pattern, in: Finance and Development, Hrsg. International Monetary Fund und International Bank for Reconstruction and Development, Vol. III, Nr. 4, Washington, Dez. 1966, S. 274 ff.

- CHENERY, H.B. und WATANABE, T.: International Comparisons on the Structure of Production, in: Econometrica, Vol. 26, Nr. 4, Okt. 1958, S. 487 ff.

I. Horizontale Diversifizierung der Industrie

In den letzten zwei Jahrzehnten hat die nigerianische Regierung zur Erreichung des beschriebenen Wachstumsziels verschiedene Förderungsmaßnahmen erlassen, mit denen man bei entsprechendem Einsatz auch eine breite Diversifizierung der Industrie hätte erreichen können. So hätte man eine größere Anzahl von Branchen zu "Pionier-Industrien" erklären und die Liste der "Pionier-Produkte" erweitern können, wäre der Pionier-Status mit seiner mehrjährigen Steuerfreiheit unter dem Gesichtspunkt der Diversifizierung vergeben worden.¹⁾ Da die Diversifizierung der Industrie erst seit Herausgabe des 2. EP erklärtes Ziel der Regierung ist, wurde der Pionier-Status in den fünfziger und sechziger Jahren nur unter Wachstumsgesichtspunkten zuerkannt. Er förderte dennoch die horizontale Diversifizierung, da Nutznießer vielfach importsubstituierende Betriebe waren, die das industrielle Angebot für den Konsumenten erweiterten.

In gleicher Weise wirkten Industrieinvestitionen der Bundesregierung und der Regierungen der Bundesstaaten, bzw. vor 1967 der -regionen, die ebenfalls vornehmlich im Konsumgüterbereich getätigt wurden. Im Herstellungsprogramm der staatlichen oder halbstaatlichen Firmen finden sich mehrere erstmals in Nigeria gefertigten Produkte.

Vergleicht man die Anzahl der Branchen des Jahres 1964 mit der Anzahl im Jahr 1972, so zeigt sich jedoch, daß nicht allzu viele neue Branchen in diesem Zeitraum hinzugekommen sind.²⁾ Das industrielle Wachstum vollzog sich durch den Aufbau neuer Betriebe in bereits ansässigen Branchen, etwa in der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, bei Textilien, in der Holzverarbeitung oder in der Zementherzeugung.

1) Zum Pionier-Status siehe S. 163 ff.

2) "Branchen" bedeutet hier "Gruppen" (ISIC-Code), die in dieser Arbeit zu "Hauptgruppen" zusammengefaßt wurden. Der geringe Anstieg der Branchenzahl ist deshalb aus den Tabellen nicht ersichtlich.

II. Vertikale Diversifizierung der Industrie

Die Förderungsmaßnahmen für industrielles Wachstum mit einem Einfluß auf die horizontale Diversifizierung – Pionier-Status und staatliche Investitionen – hatten auch einen Einfluß auf die vertikale Diversifizierung. Die Liste der "Pionier-Produkte" enthält Erzeugnisse, die Inputs für andere Industrien sind (Zinnmetall, Leder, Batterien, etc.). Die geplanten Projekte der Bundesstaaten und in besonderem Maße die des Bundes (Eisen- und Stahlwerk, Chemiekomplex, Erdölraffinerien) sollen nach Fertigstellung in großem Umfang Halbfabrikate und Investitionsgüter herstellen.¹⁾

Bei Studien zur Ermittlung der durchschnittlichen Interdependenz einzelner Wirtschaftszweige, die CHENERY und WATANABE²⁾ in Italien, Japan und in den USA durchführten, gelangten sie zu dem Ergebnis, daß bei der Eisen- und Stahlindustrie, bei Erdölraffinerien und bei Textilindustrien die vor- und rückwärtsgreifenden Kopp- lungseffekte sehr stark sind. Diese drei Industriezweige, die Nigeria nach Aufbau des geplanten Eisen- und Stahlwerks besitzen wird, und andere mit starken Kopp- lungseffekten werden den Entwicklungsländern von HIRSCHMAN empfohlen unter dem Hinweis, daß der Bevölkerung die Fähigkeit fehlt, notwendige Investitionsent- scheidungen schnell zu treffen. Die Kopplungseffekte sollen die Entscheidungswillig- keit der Unternehmer positiv beeinflussen und Investitionsentscheidungen induzie- ren.³⁾

Zur quantitativen Erfassung der durch Nettoinvestitionen der verarbeitenden Indu- strie direkt hervorgerufenen komplementären Investitionen ist die Input-Output- Rechnung das geeignete Mittel. Für Nigeria erstellte CARTER⁴⁾ für das Jahr 1959-60 eine Input-Output-Tabelle und berechnete daraus die zur damaligen Zeit

1) Zu den Projekten der Regierungen der Bundesstaaten und des Bundes siehe Ta- belle 26 auf S. 114 f.

2) Vgl. CHENERY, H.B. und WATANABE, T., a.a.O., S. 487 ff.

3) Vgl. HIRSCHMAN, A.O., a.a.O., S. 25

4) Vgl. CARTER, N.G.: An Input-Output-Analysis of the Nigerian Economy, 1959-60, in: STOLPER, W.F.: Planning without Facts, Cambridge, usw., 1966, Anhang, S. 337

realisierten vor- und rückwärtsgreifenden Kopplungseffekte, die in Tabelle 10 mit denen in industrialisierten Ländern verglichen werden. Leider wurde CARTERS Ansatz zur volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung nicht fortgesetzt, so daß aus neuerer Zeit keine Daten vorliegen. Die heute vorhandenen, in Zukunft noch realisierbaren vor- und rückwärtsgreifenden Kopplungseffekte lassen sich aber weitgehend aus dem Umfang und der Struktur der von der Industrie importierten Inputs ablesen sowie aus den Exporten, die im Ausland weiterverarbeitet werden.

Tabelle 10 zeigt für die Jahre 1959-60, daß in den acht Branchen, für die Vergleichsziffern aus Industrieländern vorhanden sind, die rückwärtsgreifenden Kopplungseffekte in den fortgeschrittenen Ländern einheitlich höher waren als in Nigeria. Die Divergenz der beiden Zahlenreihen erklärt sich daraus, daß in der nigerianischen Industrie der Importanteil, bezogen auf den Bruttoproduktionswert, sehr hoch ist. Sie zeigt, welche rückwärtsgreifenden Kopplungseffekte in Übersee realisiert werden und noch nicht, wie es wünschenswert wäre, in Nigeria.¹⁾

Die vorwärtsgreifenden Kopplungseffekte waren in Nigeria teils höher (Textilien) und teils geringer (Chemikalien) als in den untersuchten Industrieländern. Sie lassen deshalb keine einheitliche Aussage zu. Große Unterschiede dürften damit zu erklären sein, daß bei den beiden Untersuchungen nicht einheitlich definiert wurde, was ein "Industriebetrieb" ist. Es ist unmöglich, daß im Jahr 1959-60 die nigerianische Textilindustrie 99 % ihres Outputs an andere Industrien lieferte, es sei denn, man betrachtet - wie es wohl geschehen ist - den Ein-Mann-Betrieb eines Schneiders als "Industriebetrieb". Da gegenwärtig ungefähr 60 % der gesamten Industrieproduktion für den Endverbrauch bestimmt sind²⁾ und viele bearbeitete landwirtschaftliche Erzeugnisse im Ausland weiterverarbeitet werden, sind auch heute die im eigenen Land wirksam werdenden vorwärtsgreifenden Kopplungseffekte gering.

Der Grad der Verflechtung in Nigerias Industrie hat seit den Jahren 1959-60 zugenommen. Ergebnisse neuerer Untersuchungen über den Grad der Zunahme liegen leider nicht vor. Zur Integration der Industrie wurden bei der eigenen Firmen-

1) Diese Ergebnisse werden auch aufgezeigt bei:

- EDOZIEN, E.C.: Linkages, Direct Foreign Investment and Nigeria's Economic Development, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 10, Nr. 2, Juli 1968, S. 197 ff.

2) Vgl. 2. EP, S. 282

Tabelle 10: Grad der Interdependenz in der nigerianischen Wirtschaft
1959 - 1960

Sektor	Rückwärts- ^{a)} kopplung	Vorwärts- ^{b)} kopplung
<u>Verarbeitende Industrie</u>		
- Bearbeitung landwirtschaftlicher Produkte	58	19
- Nahrungsmittel	54 (61) ^{c)}	0 (15)
- Getränke und Tabak	8	0
- Textilien	42 (67)	99 (57)
- Bekleidung	33 (69)	1 (12)
- Holz, Leder, Papier, Gummi, Plastik	37	23
- Chemikalien	37 (60)	24 (69)
- Nichtmetallische Mineralerzeugnisse	34	98
- Metallwaren	18	25
- Fahrzeugausrüstung	14 (31)	76 (26)
<u>Andere Aktivitäten</u>		
- Handel	7 (16)	20 (17)
- Transport	12 (31)	21 (26)
- Sonstige Dienstleistungen	7 (19)	10 (34)
- Landwirtschaft	0	7
- Viehzucht, Fischerei, Forstwirtschaft	1	14

- a) Rückwärtskopplung ist definiert als Verhältnis der Inputs von anderen Industriezweigen zum gesamten Output der Branche.
- b) Vorwärtskopplung ist definiert als Verhältnis der Verkäufe an andere Industriezweige zu den gesamten Verkäufen der Branche.
- c) Die Ergebnisse in Klammern sind jene aus der Untersuchung von CHENERY und WATANABE für industrialisierte Länder (Italien, Japan, USA).

Quelle: - CARTER, N.G., a.a.O., S. 337 und
- CHENERY, H.B. und WATANABE, T., a.a.O., S. 487 ff.

befragung mehrere Antworten erbeten. Die Manager sollten angeben, inwieweit sie zur Eröffnung oder Erweiterung ihres eigenen Betriebs durch die Existenz anderer Firmen stimuliert wurden, bzw. inwieweit ihr eigener Betrieb auf die Errichtung anderer stimulierend wirkte. Hier die Ergebnisse:¹⁾

<u>Stimulierende, bzw. stimulierte Betriebe</u>	<u>Die Errichtung des eigenen Betriebs</u>	
	<u>wurde stimuliert durch</u>	<u>wirkte stimulierend auf</u>
- andere Industriebetriebe	21 %	34 %
- Handwerksbetriebe	2 %	6 %
- Handelsfirmen	19 %	26 %
- Transportunternehmen	13 %	20 %
- sonstige Dienstleistungsbetriebe	7 %	14 %
- Landwirtschaft, Viehzucht, Forstwirtschaft	25 %	9 %

Die Antworten zur Frage, aus welchen Ursprungsländern die für den Betrieb benötigten Inputs kommen, beweisen durch den hohen Importanteil an den Inputs die schon beschriebene geringe rückwärtsgreifende Integration der nigerianischen Industrie:²⁾

	<u>Hergestellt in Nigeria</u>	<u>Importierte Güter</u>
- Baumaterial für den Aufbau des Betriebs	50 %	50 %
- Maschinen und maschinelle Einrichtungen	10 %	90 %
- Fahrzeuge	20 %	80 %
- Rohmaterial	40 %	60 %
- Hilfsmaterial	50 %	50 %
- Dienstleistungen	80 %	20 %

1) Zwischen "Eröffnung" und "Erweiterung" wurde bei den Antworten nicht unterschieden. Da viele Firmen keine Angaben machten, einige aber mehrere Sektoren als "Stimulanten", bzw. als "stimuliert" nannten, addieren sich die Antworten nicht zu 100 %.

2) Die Prozentanteile der Güter wurden nicht mit den eingesetzten Mengen gewichtet. Die Antworten sind deshalb nicht sehr aussagekräftig.

Die Ergebnisse zu zwei Fragen zum Abnehmerkreis der Industriefirmen geben Aufschluß über die geringe vorwärtsgreifende Integration:

<u>Nigerianische Industriefirmen verkaufen ihre Erzeugnisse an:</u>	<u>Anteil</u> ¹⁾
- nigerianische Konsumenten	10 %
- nigerianische Händler (Groß- und Einzelhändler)	55 %
- nigerianische Handwerker	2 %
- nigerianische sonstige Dienstleistungsbetriebe (Banken, Krankenhäuser, etc.)	3 %
- nigerianische Industrien	25 %
- Händler in Übersee	3 %
- Industrien in Übersee	2 %

Ergänzend zu obigen Zahlen sei gesagt, daß zu den Herstellern, die direkt an nigerianische Konsumenten liefern, vor allem die Nahrungs- und Genußmittelindustrie zählt und Produzenten von Metallwaren. Abnehmer in Übersee werden von den Ölmühlen, den Gerbereien und den holzbearbeitenden Betrieben beliefert.

An andere Industrien in Nigeria werden also nur 25 % der Produktion der besuchten Firmen geliefert. Eine Zusatzfrage brachte unvollständige Angaben der Lieferfirmen zur Branche und zum Standort ihrer Kunden, die wenig Auskunft zu den branchenmäßigen Lieferverflechtungen geben. Sie zeigen jedoch, daß sich der Kunde meist im selben Bundesstaat wie der Lieferant und oft sogar am gleichen Ort befindet. So hatten Firmen in Lagos ihre Abnehmer fast ausschließlich in Lagos und Ibadan, Firmen in Kano lieferten an andere Industrien am gleichen Ort und an weitere in Kaduna und in Zaria. Nur wenige Betriebe (Zuckerfabriken, Gerbereien) gaben an, ihre Kunden in ganz Nigeria zu haben. Die räumliche Verflechtung der Industrie geht also kaum über die Grenzen der Bundesstaaten hinaus.

1) Auch hier erfolgte keine Gewichtung der Prozentanteile mit den Mengen.

D. Inlands- und Auslandsorientierung der Industrie

Zweieinhalb Jahrzehnte sind vergangen, seit im sogenannten "Prebisch-Manifest" den Entwicklungsländern eine importsubstituierende Industrialisierung empfohlen wurde.¹⁾ Durch sie sollten diese Länder, die als Rohstofflieferanten auf die Industrienationen angewiesen waren, ihre Abhängigkeit verringern. Viele Staaten, insbesondere jene in Lateinamerika, folgten damals den Empfehlungen zum Ausbruch aus dem überkommenen System der komplementären internationalen Arbeitsteilung und förderten den Aufbau importsubstituierender Industrien. Da sich nicht in allen Entwicklungsländern, die mit der Importsubstitution ihre Industrialisierung begannen, die gewünschten Wachstumsraten erreichen ließen, zeichnete sich nach einiger Zeit ein Wandel in der entwicklungspolitischen Diskussion ab und man betonte - wie auf der ersten Welthandels- und Entwicklungskonferenz im Jahre 1964 - verstärkt den gesamtwirtschaftlichen Nutzen einer exportorientierten Industrialisierung.²⁾

Auch Nigeria begann seine Industrialisierung auf der Basis der Importsubstitution, die sich vor allem auf Konsumgüter erstreckte. Im 2. EP wird als industriepolitisches Ziel die Fortsetzung der Importsubstitution genannt, wobei in verstärktem Maße bisher eingeführte Halbfabrikate und Investitionsgüter ersetzt werden sollen. Als weiteres Ziel wird die Auslandsorientierung der Industrie angestrebt. Der Aufbau von Firmen, die ihre Produkte exportieren, soll gefördert werden.³⁾

I. Fortsetzung der Importsubstitution

In Nigeria beherrschten bis in die fünfziger Jahre ausländische Handelsunternehmen - allen voran die britische United African Company - wichtige Bereiche der Wirtschaft, darunter den Ankauf und Export von Rohstoffen und die Einfuhr und Verteilung von Gütern. Sie standen einer Industrialisierung anfangs ablehnend

1) Vgl. PREBISCH, R.: The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, New York 1950

2) Vgl. PREBISCH, R.: Towards a New Trade Policy for Development (Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development), New York 1964, S. 21 f.

3) Vgl. 2. EP, S. 143

gegenüber. Als sie jedoch beim Import und beim Absatz der Güter einen kontinuierlichen Rückgang des Marktanteils hinnehmen mußten durch die aufkommende Konkurrenz der nigerianischen, levantinischen und indischen Händler, begannen sie, im Industriesektor zu investieren.¹⁾ Sie wollten damit ihre Marktposition stabilisieren, die sie auch durch steigende Importzölle auf Fertigprodukte zum Schutz der Industrie bedroht sahen. Dies beweisen die Ergebnisse der Untersuchungen von HAKAM²⁾ und MAY³⁾, die ausländische Unternehmer nach den Hauptgründen für ihre Investition in der Industrie Nigerias befragten.

Der entscheidende Impuls für den Beginn der Industrialisierung auf der Basis der Importsubstitution ist also von der Größe des inländischen Marktes ausgegangen, von der Internationalisierung des Wettbewerbs im Handel und von der Furcht ausländischer Handelsunternehmen, durch hohe Schutzzölle auf Fertigprodukte den nigerianischen Markt nicht mehr beliefern zu können.⁴⁾ Die ausländischen Handelsfirmen hatten beim Aufbau von Industriebetrieben den Vorteil, daß sie bereits eigene Vertriebsysteme hatten und daß sie die Höhe der Nachfrage kannten, abzulesen aus ihren bisherigen betriebseigenen Importen und aus den staatlichen Importstatistiken, die auch noch nicht etablierten Handelsfirmen und ausländischen Herstellern zeigten, wo lohnende Investitionsmöglichkeiten bestehen. Die Regierungen nahmen ihre Möglichkeiten wahr, bei der Importsubstitutionspolitik den Erfolg durch Setzung der Daten weitgehend zu garantieren, und erließen vielfache Förderungsmaßnahmen.⁵⁾

In Nigeria ist für einige Güter die Importsubstitution fast abgeschlossen. Die weitere Ausdehnung der Erzeugung dieser Produkte wird sich zukünftig an den Rhythmus des Bevölkerungs- und Einkommensanstiegs anpassen. Über den Grad der Ausschöpfung der Importsubstitutionsmöglichkeiten soll Tabelle 11 informieren:

1) Vgl. SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 28 f.

2) Vgl. HAKAM, A.N.: The Motivation to Invest and the Locational Pattern of Foreign Private Investment in Nigeria, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 8, Nr. 1, März 1966, S. 50

3) Vgl. MAY, R.S.: Direct Overseas Investment in Nigeria, 1953-63, in: Scottish Journal of Political Economy, Vol. XII, Nov. 1965, S. 252

4) Im Kapitel 3, "From Trade to Manufacture: The Mechanics of Import Substitution" untersucht KILBY das zunehmende Engagement der Handelsunternehmen im Sektor der verarbeitenden Industrie. (Vgl. KILBY, P., a.a.O., S. 53 ff.)

5) Zu den Maßnahmen, die das industrielle Wachstum vor allem über die Importsubstitution förderten, vgl. S. 161 ff.

Tabelle 11: Grad der Importsubstitution bei ausgewählten Produkten, 1972

P r o d u k t e	Anteil der Importe am Gesamtangebot
Bier, nichtalkoholische Getränke, Zigaretten, Tabak, Druckereierzeugnisse	1 % bis 5 %
Süßwaren, Seife, Parfüm, Kosmetika, verschie- dene Produkte aus Erdöl und Kohle, Metall- waren, Radios und Fernsehgeräte	6 % bis 20 %
Bäckereiwaren, Spirituosen, Textilfasern und -gewebe, Koffer und Taschen, Schuhe, Farben, Reifen und Schläuche, Plastikartikel	21 % bis 40 %
Früchtekonserven, Mehl, Papier und -waren, Ziegelsteine und Dachplatten	41 % bis 60 %
Zucker, Bekleidung, Glas- und Tonwaren	61 % bis 80 %
Milchprodukte, Industriechemikalien, Kunst- dünger, Medikamente, Zement, landwirtschaft- liche Maschinen, elektrische Haushaltsgeräte	81 % bis 95 %
Maschinen und maschinelle Einrichtungen, Kraft- fahrzeuge, Boote und Schiffe	mehr als 95 %

Quelle: Zusammengestellt nach:

- 3. EP/I, S. 357 und
- Federal Office of Statistics: Economic Indicators, Vol. 10,
Nr. 1, Lagos, Jan. 1975, S. 8 - 10

In der Vergangenheit führte die Importsubstitution bei verschiedenen Artikeln dazu, daß die Endprodukte in Nigeria hergestellt wurden, aber ein großer Teil der Vorleistungen - Rohstoffe und Halbfabrikate - aus dem Ausland bezogen werden mußte. In einigen extremen Fällen war der Importgehalt der substituierten Produkte so hoch, daß es billiger gewesen wäre, das gesamte Endprodukt weiterhin zu importieren. Solche Fälle hat man auch in verschiedenen anderen Entwicklungsländern empirisch nachgewiesen. Branchen mit einem hohen Importanteil am substituierten Erzeugnis haben eine geringe inländische Wertschöpfung. Beispiele hierfür sind die Montage von Radios, Fernsehapparaten und anderen elektrotechnischen Erzeugnissen oder die Montage von Fahrzeugen. Im extremen Fall kann die Wertschöpfung, bewertet zu Weltmarktpreisen, sogar negativ sein, ein Phänomen,

auf das die Diskussion der letzten Jahre aufmerksam machte.¹⁾

Importsubstitutionsprojekte mit geringer oder gar negativer Wertschöpfung, bewertet zu Weltmarktpreisen, werden häufig mit dem Hinweis auf die externen Ersparnisse (external economies) aus Lerneffekten gerechtfertigt und mit dem Hinweis auf eine geplante sukzessive Vertiefung des Produktionsprozesses, bei der in zunehmendem Maße vorher importierte Inputs im Land gefertigt werden sollen. Die Importsubstitution soll auch Vorstufe für eine spätere Exportorientierung sein, ist die Beherrschung der Technik erst einmal weit genug fortgeschritten.²⁾ Man kann die drei Argumente für Nigeria gelten lassen, wenn auch das erste einzuschränken ist. Die Lerneffekte sind häufig nicht sehr groß, denn Projekte mit niedriger Wertschöpfung sind meist solche, bei denen die erforderlichen und erlernbaren Qualifikationen besonders gering sind – etwa bei den genannten Montagebetrieben – und in kurzer Anlernzeit erworben werden können.

Die zunehmende Industrialisierung auf der Basis der Importsubstitution brachte eine Veränderung in der Zusammensetzung der Einfuhr. Während sich in den fünfziger Jahren die Importstruktur nur geringfügig verändert hatte,³⁾ trug die inländische Erzeugung vormals importierter Güter dazu bei, daß zwischen 1960 und 1975 der Anteil der Konsumgüter an der Gesamteinfuhr von 57 % auf 31 % sank, daß aber andererseits der Anteil der Rohstoffe und Halbfabrikate von 20 % auf 27 % anstieg, wie Tabelle 12 zeigt:

1) Vergleiche beispielsweise:

- BALASSA, B. u.a.: The Structure of Protection in Developing Countries, Baltimore, usw., 1971
- LITTLE, I., SCOTT, M. und SCITOVSKY, T.: Industry and Trade in Some Developing Countries, London, usw., 1970 (vor allem Kapitel 5: "Protection in Practice")
- OYELABI, J.A.: Tariffs, Domestic Prices and Industrial Growth in Nigeria, Nigerian Institute of Social and Economic Research, Ibadan 1972

2) Vgl. GÜSTEN, R.: Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie in Afrika, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, Hrsg. Giersch, H. und Haas, H.D., Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Band 78, Berlin 1974, S. 357

3) Vgl. ABOYADE, O.: Some Implications of Nigerian Imports' Structure, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 4, Nr. 1, März 1962, S. 54

Tabelle 12: Importstruktur, 1960 - 1975, in £N Mill. und in %

Jahr	Konsumgüter		Rohstoffe und Halbfabrikate		Investitions- güter		Insgesamt (= 100 %)
	£N Mill.	%	£N Mill.	%	£N Mill.	%	£N Mill.
1960	122,4	56,9	42,3	19,6	50,6	23,5	215,3
1961	121,4	54,8	45,0	20,3	55,1	24,9	221,5
1962	105,0	51,9	44,2	21,8	53,2	26,3	202,4
1963	103,0	49,9	50,9	24,7	52,5	25,4	206,4
1964	109,5	43,2	63,9	25,2	80,1	31,6	253,5
1965	112,3	41,0	63,7	23,2	98,2	35,8	274,2
1966	98,4	38,5	51,0	20,0	106,2	41,5	255,6
1967	93,6	42,1	52,8	23,7	76,1	34,2	222,5
1968	65,5	34,8	56,3	29,9	66,6	35,3	188,4
1969	73,8	31,8	72,6	31,2	85,9	37,0	232,3
1970	108,9	29,5	104,6	28,3	155,6	42,2	369,1
1971	174,7	32,9	128,3	24,1	228,8	43,0	531,8
1972	178,4	36,0	133,5	27,0	183,3	37,0	495,2
1973	211,6	34,6	168,0	27,4	232,7	38,0	612,3
1974	253,3	29,2	292,1	33,6	323,3	37,2	868,7
1975 ^{a)}	567,0	30,5	507,3	27,2	786,6	42,3	1.860,9

a) vorläufig

- Quelle: - International Bank for Reconstruction and Development: The Current Economic Position and Long Term Prospects of Nigeria, Juni 1972, (in four volumes), Vol. II, Tabelle 3.5. (für 1960 - 1971)
- Central Bank of Nigeria: Annual Report and Statement of Accounts, Lagos 1973, S. 90 (für 1972), und Lagos 1975, S. 97 (für 1973-75)

Der Anteil der Investitionsgüter an den Gesamtimporten ist sogar von 23 % auf 42 % angewachsen. Es muß jedoch beachtet werden, daß der Aufbau von Betrieben zur inländischen Erzeugung von vorher eingeführten Gütern den starken Anstieg nur zum Teil bedingte. Ein ebenso starker Impuls dürfte von Investitionen im primären und tertiären Sektor der Wirtschaft ausgegangen sein.

II. Aufbau von Exportindustrien

Die Handelsströme zwischen den Industrie- und Entwicklungsländern sind auch gegenwärtig noch hauptsächlich durch eine komplementäre Austauschstruktur gekennzeichnet: Im intersektoralen Austausch werden Primärgüter gegen Industriegüter getauscht. Im Verlauf des Entwicklungsprozesses resultiert aus unterschiedlichen Wachstumsraten ein bestimmter Importbedarf, der nicht gedeckt werden kann, wenn nicht die Exporte gesteigert werden. Da vielfach die Ausfuhr komplementärer Produkte zur Finanzierung der erforderlichen Importe für die Industrialisierung nicht in genügendem Maße ausgeweitet werden kann, müssen substitutive Exporte – industrielle Fertigerzeugnisse – angeboten werden. Ein solcher substitutiver "Alimentierungshandel" ist typisch für die Majorität der Entwicklungsländer in der gegenwärtigen Phase des Nord-Süd-Handels. Das eigentliche Exportmotiv ist also nicht die Spezialisierung zur Gewinnmaximierung, sondern die ausreichende Beschaffung von notwendigen Importgütern.¹⁾

Ein zweitrangiger Grund für die Förderung industrieller Exporte wird darin gesehen, daß sich mit der Zeit – wenn auch sehr, sehr langsam – die Möglichkeiten einer ausschließlich binnenmarktorientierten Entwicklung erschöpfen. Wie nachgewiesen, ist Nigeria bei der Größe des Landes noch weit entfernt, die Importsubstitutionsmöglichkeiten ausgenutzt zu haben.

Die nigerianische Regierung hat im 2. EP den Aufbau von Exportindustrien als neues Ziel angekündigt.²⁾ Dabei war nicht so sehr an weitere Betriebe gedacht, die traditionelle landwirtschaftliche und bergbauliche Rohstoffe für den Export lediglich bearbeiten und ohnehin nur im Zusammenhang mit einer Ausdehnung der Anbauflächen, bzw. der Abbauvolumen errichtet werden könnten, sondern an Betriebe, die bereits bearbeitete heimische Rohstoffe zu Fertigwaren für den Export-

1) Vgl. LORENZ, D.: Hypothesen zur Erklärung der Handelsströme zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, Hrsg. Giersch, H. und Haas, H.D., Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Band 78, Berlin 1974, S. 90 und 95.
Es sei auch auf mehrere Aufsätze im gleichen Band zu den Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie hingewiesen, die teilweise an anderer Stelle in vorliegender Studie zitiert sind.

2) Vgl. 2. EP, S. 143

markt verarbeiten oder – in zweiter Linie – Exportgüter auf der Grundlage importierter Vorprodukte herstellen.¹⁾

Die Be- und Verarbeitung agrarischer und bergbaulicher Rohstoffe trug bereits bisher neben der Importsubstitution von Konsumgütern zum Wachstum der Industrie bei. Rohstoffbearbeitende Betriebe sind beispielsweise die Baumwollentkörnungs- oder die Kautschukaufbereitungsanlagen. Eine Verarbeitung in einfacher Form nehmen die Ölmühlen vor, die Palmkerne zu Palmöl und Erdnüsse zu Erdnußöl und -kuchen transformieren, und die Sägewerke, die aus Baumstämmen Sägeholz oder – in höherer Verarbeitungsstufe – Sperrholz herstellen. Im Bergbaubereich ist das Schmelzen von Zinnerz zu Zinnmetall zu nennen. Tabelle 13 informiert über den Wert der Ausfuhren in den Jahren 1965–75. Die Position "sonstige Exporte" enthält weitere landwirtschaftliche Erzeugnisse (Kolanüsse, Früchte, Kaffee, Baumwollsaat) und nur ganz wenige Produkte der verarbeitenden Industrie (Süßwaren, Textilien, Leder, Schuhe). Da Ende der sechziger und Anfang der siebziger Jahre verschiedene landwirtschaftliche Produkte in verstärktem Maße als Rohstoffe in der heimischen Industrie eingesetzt wurden (Holz, Kautschuk, Baumwolle) oder bevorzugt der einheimischen Bevölkerung als Nahrungsmitteldienten (Erdnüsse, Palmkerne und -öl), sind die Exportmengen und damit die Erlöse zurückgegangen.²⁾ Die relativen Anteile der Exporterlöse einzelner Produkte am Gesamtwert der Ausfuhr sind in den Jahren 1972 und 1975 vor allem wegen des übermäßig hohen Anteils von Erdöl (82,7 %, bzw. 92,7 %) geringer.

Aus Tabelle 13 kann man entnehmen, welche Produkte, die bislang unbearbeitet oder in einfacher Form verarbeitet das Land verlassen haben, sich für eine exportorientierte Industrie als Rohstoffe anbieten. Durch ihre Verarbeitung zu industriellen Fertigprodukten würden im Inland weitere Arbeitsplätze und Einkommen geschaf-

1) Dies läßt sich aus weiteren Angaben im 2. EP ableiten. Ein großer Anteil der Produktion der geplanten staatlichen Großprojekte (Erdölraffinerien, Chemiekomplex, etc.) ist beispielsweise für den Export vorgesehen. (Vgl. 2. EP, S. 147 ff. und 283)

2) Die Exporterlöse wurden auch durch sinkende Weltmarktpreise beeinträchtigt. Im Jahr 1975 fielen die Preise für fast alle land- und forstwirtschaftlichen Produkte. Nur Kakao und Palmöl hatten einen Preisanstieg zu verzeichnen. Zu Einzelheiten vergleiche:
– Central Bank of Nigeria: Annual Report and Statement of Accounts, Lagos 1975, S. 98

Tabelle 13: Wert der Ausfuhren, 1965 - 1975, in £N Mill. und in %

Ausfuhrgut	1 9 6 5		1 9 7 0		1 9 7 2		1 9 7 5 ^{a)}	
<u>Land- und forstwirtschaftliche Produkte</u>	<u>£N Mill.</u>	<u>%</u>	<u>£N Mill.</u>	<u>%</u>	<u>£N Mill.</u>	<u>%</u>	<u>£N Mill.</u>	<u>%</u>
	<u>133,4</u>	<u>50,6</u>	<u>121,4</u>	<u>27,7</u>	<u>79,4</u>	<u>11,3</u>	<u>113,0</u>	<u>4,6</u>
Kakao	42,7	16,2	66,5	15,1	50,5	7,1	90,5	3,7
Palmkerne	26,5	10,0	10,8	2,5	7,9	1,1	9,3	0,4
Kautschuk	11,0	4,2	8,8	2,0	3,7	0,5	7,6	0,3
Häute und Felle	4,6	1,7	3,0	0,7	3,4	0,5	3,4	0,1
Rund-, Säge und Sperrholz	7,5	2,8	4,0	0,9	4,0	0,6	2,2	0,1
Erdnüsse	37,8	14,4	21,7	5,0	9,6	1,4	-	-
Rohbaumwolle	3,3	1,3	6,6	1,5	0,3	0,1	-	-
<u>Bergbauprodukte</u>	<u>69,3</u>	<u>26,3</u>	<u>255,9</u>	<u>58,3</u>	<u>589,2</u>	<u>82,8</u>	<u>2281,1</u>	<u>92,7</u>
Erdöl	68,1	25,9	254,9	58,1	588,1	82,7	2280,4	92,7
Kolumbit	1,2	0,4	1,0	0,2	1,1	0,1	0,7	n
<u>Verarbeitete Produkte</u>	<u>43,7</u>	<u>16,7</u>	<u>34,3</u>	<u>7,9</u>	<u>24,1</u>	<u>3,3</u>	<u>64,6</u>	<u>2,7</u>
Kakaobutter	-	-	-	-	5,0	0,7	10,2	0,4
Zinnmetall	14,9	5,7	16,6	3,8	9,6	1,3	9,8	0,4
Kakaokuchen	-	-	-	-	1,0	0,1	2,0	0,1
Palmöl	13,6	5,2	0,6	0,1	0,1	n	2,0	0,1
Erdnußkuchen	5,2	2,0	5,5	1,3	2,9	0,4	0,3	n
Erdnußöl	10,0	3,8	11,6	2,7	5,5	0,8	0,1	n
<u>Sonstige Exporte</u>	<u>16,8</u>	<u>6,4</u>	<u>26,9</u>	<u>6,1</u>	<u>18,8</u>	<u>2,6</u>	<u>40,2</u>	<u>1,7</u>
Exporte inländischer Produkte	263,2	100,0	438,5	100,0	711,5	100,0	2458,7	100,0
Re-exporte	5,0		4,1		6,2		2,6	
Exporte gesamt	268,2		442,6		717,7		2461,3	

a) vorläufig

n = weniger als 0,1 %. Die Reihenfolge der Produkte richtet sich nach der Höhe der Exportwerte im Jahr 1975.

Quelle: - Federal Office of Statistics: Annual Abstract of Statistics, Nigeria 1971, Lagos, S. 84 - 86, und
 - Central Bank of Nigeria: Annual Report and Statement of Accounts, Lagos 1973, S. 92, und Lagos 1975, S. 99

fen, der Wert der exportierten Güter und damit die Deviseneinnahmen würden sich erhöhen. Denkbare Möglichkeiten des Einsatzes heimischer Rohstoffe wäre die Verarbeitung von Kakao zu Kakaobutter und -kuchen, mit der in den vergangenen Jahren schon begonnen wurde, die Weiterverarbeitung von pflanzlichen Ölen zu konsumfertigen Nahrungsmitteln oder zu Chemikalien, die Weiterverarbeitung von Sägeholz und Sperrholz zu Möbeln, die Verarbeitung von Baumwolle zu Stoffen und Bekleidung, von Gummi zu Reifen sowie von Leder zu Schuhen und Lederwaren. Vielfältige Einsatzmöglichkeiten bietet das Erdöl, aus dem Benzin, Flugzeugtreibstoff, Kerosin, Dieselmotortreibstoff, Heizöl, Schmiermittel und Bitumen gewonnen werden.

Zur Erhöhung der Staatseinnahmen erhebt die nigerianische Regierung auf die meisten Exportprodukte eine Exportsteuer, die die Entwicklung der rohstoffbe- und verarbeitenden Exportindustrie behindert, denn es sind nicht nur Rohstoffe, sondern auch die Mehrzahl der be- und verarbeiteten Produkte von der Exportsteuer betroffen. Sie beträgt beispielsweise 10 % für Gummi und 15 % für Baumwolle, Kakaobohnen, Palmkerne und -öl, Erdnüsse und Erdnußprodukte. Für Häute und Felle ist die Exportsteuer in £N pro Gewichtseinheit, für Holz in £N pro Raumeinheit festgelegt. Steuerfrei sind wenige Erzeugnisse, wie Kakaoprodukte, frische und getrocknete Früchte und Brennholz.¹⁾

Neben der Exportsteuer auf verschiedene Ausfuhr Güter gibt es eine Reihe anderer Gründe, die den Aufbau einer exportorientierten Industrie in der Vergangenheit nachteilig beeinflussen:

- Viele Industrienationen schützen ihre eigene Industrie, indem sie auf Einfuhren verarbeiteter Produkte erheblich höhere Importzölle erheben als auf Rohstoffe²⁾ und nicht-tarifäre Handelshemmnisse aufbauen.

1) Zur Höhe der Exportsteuern vergleiche:

- Customs Tariff (Consolidation) Decree Nr. 6 vom 22. Febr. 1973.

Die nigerianische Regierung erhöhte zuletzt 1969 die Exportsteuer für Palmkerne und -öl, für Erdnüsse und Erdnußprodukte sowie für Baumwolle von 10 % auf 15 %.

2) Vgl. KILBY, P., a.a.O., S. 179 ff. Dieses Exporthindernis wurde allerdings durch das vom GATT empfohlene "general scheme of preferences" teilweise beseitigt. Die EG (Juli 1971) und einige andere Industrieländer haben das "scheme" eingeführt.

- Häufig haben die in Nigeria erzeugten Produkte eine geringe Qualität – beispielsweise Textilien – und haben auf Auslandsmärkten keine Absatzchancen, weil sie nicht mit dem qualitativ besseren Angebot aus England, den USA, aus Japan oder aus anderen Entwicklungsländern, wie Hong Kong, Indien, Pakistan und Taiwan konkurrieren können.
- Trotz niedriger Löhne sind wegen der geringen Arbeitseffizienz die Arbeitskosten sehr hoch. Das führte, zusammen mit der Überbewertung der heimischen Währung, zu dem Ergebnis, daß Nigerias Exportprodukte für ausländische Abnehmer zu teuer waren.
- Einige Produkte, wie Bier und nichtalkoholische Getränke, mit denen Nigeria auf Grund des heimischen Produktionspotentials auch den Auslandsmarkt versorgen könnte, sind zu transportkostenintensiv und verlieren dadurch ihre Wettbewerbsfähigkeit.
- Die meisten Entwicklungsländer beginnen ihre Industrialisierung mit der Erzeugung von Konsumgütern – Nahrungs- und Genußmitteln, Textilien, Schuhen – und schützen ihre jungen Industrien durch hohe Importzölle. Dadurch war es Nigeria nicht möglich, diese Produkte, mit denen es selbst seine Industrialisierung begann und die es inzwischen in großem Umfang herstellt, auf den Märkten von anderen Entwicklungsländern abzusetzen.
- Obwohl die Regierung im 2. EP den Aufbau von Exportindustrien als industriepolitisches Ziel angekündigt hatte, ergriff sie kaum Maßnahmen zur Erreichung dieses Ziels.¹⁾

In den Jahren 1970 und 1972 betrug der Exportanteil an der Industrieproduktion weniger als 8 %.²⁾ Er dürfte zwischenzeitlich etwas angestiegen sein, doch gibt es auch heute in Nigeria keine Exportindustrie in nennenswertem Umfang.

1) Zu den Maßnahmen zur Exportförderung siehe S. 179 ff.

2) Berechnet aus Tabelle 6 und 13. Eine genaue Berechnung der Prozentsätze läßt das Datenmaterial nicht zu.

In den Richtlinien zum 3. EP, 1975-80, schreibt die Regierung, daß eine neue Einstellung gegenüber Exportindustrien notwendig sei.¹⁾ Sie verweist auf die reichlichen Ressourcen einschließlich des Erdöls, die das Land befähigen, durch komparative Vorteile auf einigen Gebieten erfolgreich für den Exportmarkt zu produzieren. Nigeria soll nun mit den entwickelteren Ländern auf dem Weltmarkt in Konkurrenz treten mit Produkten der petrochemischen Industrie, mit Kühlgeräten (Klimaanlagen, Kühlschränke), einfachen Maschinen für die Landwirtschaft, Werkzeugen, Pumpen und Teilen für Personenwagen, Kräfträder und Fahrräder. Zu der wichtigen Frage nach der bisher vernachlässigten Exportförderung steht nur der Satz: "Eine Studie und möglicherweise ein Programm von Exportförderungsmaßnahmen werden in Angriff genommen werden".²⁾

1) Vgl. Guidelines, S. 19

2) Ebd., S. 20

E. Nigerianisierung der Industrie

Das Ziel "Nigerianisierung"¹⁾ der Industrie" ist im 2. EP mit zwei Komponenten formuliert:²⁾

- Verstärkung des Einsatzes nigerianischer Arbeitskräfte im Industriesektor und
- Erhöhung des Kapitalanteils der Nigerianer an industriellen Investitionen.

Die ersten Bemühungen, Nigerianer verstärkt an der gewerblichen Wirtschaft des Landes zu beteiligen, reichen zweieinhalb Jahrzehnte zurück. Bis zu Beginn der sechziger Jahre betrafen sie jedoch alle den Handelssektor.³⁾ Erst im 1. EP, 1962-68, bezogen sie sich auf die gesamte Wirtschaft. Die Regierung plante Ausbildungseinrichtungen und Beratungsdienste für nigerianische Geschäftsleute, um sie zu befähigen, in zunehmendem Maße die nigerianische Wirtschaft zu kontrollieren.⁴⁾ Ein erster Hinweis auf die Nigerianisierung der Industrie besagt, daß es in der kommenden Planperiode eine Hauptaufgabe sein müsse, nigerianisches Kapital zu mobilisieren und in Investitionen in der verarbeitenden Industrie zu lenken.⁵⁾ Im 2. EP wird zur Rechtfertigung der Nigerianisierung der Industrie auf den geringen Anteil verwiesen, den die Nigerianer am Industriekapital haben.⁶⁾ Er wird nur angehoben werden können - so wird ausgeführt -, wenn Nigerianer in jedem Unternehmen als Kapitaleigner und im Management eine Rolle spielen.⁷⁾

1) Im englischen Sprachgebrauch wird vielfach statt "Nigerianisation" der Ausdruck "Indigenisation" verwendet, der das gleiche bedeutet. Er wurde in den Jahren nach Herausgabe des "Nigerian Enterprises Promotion Decree, 1972", das bei den Nigerianisierungsmaßnahmen im Kapitel III beschrieben wird, fast ausschließlich an Stelle von "Nigerianisation" verwendet.

2) Vgl. 2. EP, S. 143

3) Vgl. OGUNSHEYE, A.: Nigerianisation, in: Daily Times, Lagos, 2. März 1972

4) Vgl. 1. EP, S. 23 f.

5) Ebd., S. 15

6) Vgl. 2. EP, S. 33 ff.

7) Ebd., S. 143

I. Erhöhung des Kapitalanteils der Nigerianer an industriellen Investitionen

Im Jahr 1971 waren 58 % des Kapitals in der nigerianischen Industrie in ausländischer Hand. Hierfür gibt es folgende Gründe:

- Die in Nigeria zu Beginn der Industrialisierung verfolgte Importsubstitutionspolitik zwang ausländische Unternehmer, die auf dem Handelssektor tätig waren und die ihre Marktposition durch steigende Importzölle auf Fertigprodukte bedroht sahen, zu Direktinvestitionen.
- Nach der politischen Unabhängigkeit haben die Regierungen Nigerias auf Bundes- und Staatenebene dem Auslandskapital eine große Bedeutung im Entwicklungsprozeß beigemessen. Sie erachteten es als notwendig zur Induzierung des gewünschten Wirtschaftswachstums. Äußerungen hierzu finden sich in den Entwicklungsplänen¹⁾, in Reden der Politiker und in Statements der Regierungen. Um den ausländischen Unternehmer zu Investitionen in Nigerias Industrie zu veranlassen, bot ihm die Regierung Investitionsanreize, die im Kapitel III beschrieben werden. Hauptnutznießer der meisten Vergünstigungen waren die mittleren und großen ausländischen Firmen.
- Multinationale Unternehmen bevorzugten Entwicklungsländer wie Nigeria, die auf Grund ihres großen Marktes gute Absatzmöglichkeiten bieten. In der eigenen Firmenbefragung gehörten 58 % der besuchten Betriebe multinationalen Unternehmen an.

Die Aufteilung des einbezahlten Grundkapitals in der Industrie ergibt für die Jahre 1965 und 1971 folgendes Bild:²⁾

1) Vergleiche beispielsweise:

- I. EP, S. 24: "All the Governments have repeatedly stated that they welcome foreign private capital", oder
- Rivers State First Development Plan, 1970-74, Ministry of Economic Development and Reconstruction, Port Harcourt, S. 84: "Foreign participation in appropriate industrial projects will thus be given all necessary encouragement."

2) Zahlen für 1971 aus Tabelle 14, für 1965 vgl. SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 199

Jahr	Herkunft des Grundkapitals			
	eingezahltes Grundkapital	private Nigerianer	private Ausländer	nigerianische ¹⁾ Regierungen
	£N Mill.	%	%	%
1965	64,2	12	61	27
1971	150,3	9	58	33

Die absolute Zunahme der Anteile im sechsjährigen Zeitraum betrug beim Auslandskapital 123 %, beim nigerianischen Privatkapital 75 % und beim Kapital der Regierungen 186 %. Über die Aufteilung des einbezahlten Grundkapitals im Jahr 1971 geben die Tabellen 14 und 15 Auskunft.

In der Diskussion um die Vor- und Nachteile von ausländischen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern wurde in den letzten Jahren mehr und mehr auf die Nachteile hingewiesen, die solche Investitionen dem Entwicklungsland bringen. Man sieht sie im Zurückdrängen eines heimischen Unternehmertums, in der Einfuhr unangepaßter Technologien, in einer Verschlechterung der Einkommensverteilung und in oligopolistischen Verhaltensweisen ausländischer Unternehmungen, die in unnötiger Produktdifferenzierung und überhöhten Gewinnen zum Ausdruck kommt.²⁾

In Tropisch-Afrika gibt es mehrere Länder mit einer sozialistischen Wirtschaftsordnung (z.B. Guinea, Kongo-Brazzaville, Tansania, Sambia, Somalia und der Sudan). Für sie ist – neben weiteren Gründen – die Verstaatlichung ausländischer Unternehmen ein Mittel, den genannten Nachteilen ausländischer Direktinvestitionen zu begegnen. Andere Länder, wie Nigeria, beschränken sich auf mehr oder minder starke Kontrollen der Auslandsunternehmen.

1) Zu "nigerianischen Regierungen" zählen die Bundesregierung und die Regierungen der Staaten, bzw. der Regionen für 1965. Die in Tabelle 14 ausgewiesenen "Sonstigen" wurden hier mit den "nigerianischen Regierungen" zusammengefaßt, da Firmen, an denen die Regierungen des Bundes und der Staaten über verschiedene Entwicklungsbanken indirekt beteiligt sind, beim jährlichen Industriezensus solche Staatsbeteiligungen teils unter "Federal/State Government" und teils unter "Others" ausgewiesen haben.

2) Vgl. OCHEL, W.: Ausländische Direktinvestitionen und Industrialisierung in Tropisch-Afrika, in: HALBACH, A.J., HELMSCHROTT, H.X., OCHEL, W. und RIEDEL, J.: Industrialisierung in Tropisch-Afrika, Afrika-Studien Nr. 86, München 1975, S. 298

Tabelle 14: Herkunft des Grundkapitals, Gliederung nach Branchen und Kapitaleignern, 1971,
in £N Mill. und in %

ISIC Code	Grund- kapital £N Mill.	H e r k u n f t d e s e i n b e z a h l t e n G r u n d k a p i t a l s																	
		in £N Mill.					Horizontale Kapitalstruktur nach Kapitaleignern, in %					Vertikale Kapitalstruktur nach Branchen, in %							
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1-5	1	2	3	4	5	1-5	
	1-5																		
31	49,5	4,9	22,5	1,0	3,3	17,8	10	45	2	7	36	100	35	26	15	22	63	33	
32	37,5	2,7	25,1	1,0	1,8	6,9	7	67	3	5	18	100	19	29	15	12	24	25	
33	3,6	0,6	2,5	0,1	0,3	0,1	17	69	3	8	3	100	4	3	2	2	1	2	
34	7,9	1,3	1,8	2,7	1,0	1,1	16	23	34	13	14	100	10	2	40	7	4	5	
35	27,3	0,9	19,5	1,4	3,7	1,8	3	71	5	14	7	100	7	22	20	25	6	18	
36	13,8	2,4	6,5	0,4	4,5	-	17	47	3	33	-	100	17	8	6	30	-	9	
37/38	10,1	1,0	8,1	0,1	0,3	0,6	10	80	1	3	6	100	7	9	2	2	2	7	
39	0,6	0,1	0,5	-	-	-	17	83	-	-	-	100	1	1	-	-	-	1	
31-39	150,3	13,9	86,5	6,7	14,9	28,3	9	58	4	10	19	100	100	100	100	100	100	100	

Quelle: Berechnet nach Daten des Industriezensus 1971

- 1 = private Nigerianer
2 = private Ausländer
3 = Bundesregierung
4 = Regierungen der Bundesstaaten
5 = Sonstige

Tabelle 15: Herkunft des Grundkapitals, Gliederung nach Bundesstaaten und Kapitaleignern, 1971.
in £N Mill. und in %

Bundes- Staaten	Grund- kapital £N Mill.	H e r k u n f t d e s e i n b e z a h l t e n G r u n d k a p i t a l s										Vertikale Kapitalstruktur nach Bundesstaaten, in %				
		in £N Mill.					Horizontale Kapitalstruktur nach Kapitaleignern, in %					nach Bundesstaaten, in %				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Lagos	56,3	4,7	43,2	2,2	2,8	3,4	8	77	4	5	6	33	50	33	19	12
West	16,7	1,9	4,5	0,2	2,9	7,2	11	27	1	18	43	14	5	3	19	25
Mittel- West	3,0	0,4	1,7	-	n	0,9	13	57	-	n	30	100	3	2	-	n
Nord-Ost	1,5	-	1,1	-	-	0,4	-	73	-	-	27	100	-	1	-	1
Benue- Plateau	4,0	0,1	2,5	0,4	0,4	0,6	3	62	10	10	15	100	1	3	6	3
Kano	6,4	1,1	3,9	0,4	0,2	0,8	17	61	6	3	13	100	8	5	6	1
Nord- Zentral	25,9	1,6	18,5	0,2	0,7	4,9	6	71	1	3	19	100	11	21	3	5
Kwara	7,1	0,3	3,4	1,4	1,1	0,9	4	48	20	15	13	100	2	4	22	7
Nord-West	2,8	1,3	1,4	-	0,1	n	46	50	-	4	n	100	9	2	-	1
Rivers	12,9	0,8	2,7	0,8	1,2	7,4	6	21	6	9	58	100	6	3	12	8
Ost- Zentral	9,5	1,8	3,6	1,0	3,0	0,1	19	38	11	31	1	100	13	4	15	20
Süd-Ost	4,2	n	n	n	2,5	1,7	n	n	n	n	40	100	n	n	n	17
Nigeria	150,3	14,0	86,5	6,6	14,9	28,3	9	58	4	10	19	100	100	100	100	100

Quelle: Berechnet nach Daten
des Industriezensus
1971

4 = Regierungen der Bundesstaaten
5 = Sonstige
weniger als £N 50.000
oder weniger als 0,5 %

1 = private Nigerianer
2 = private Ausländer
3 = Bundesregierung

II. Verstärkter Einsatz nigerianischer Arbeitskräfte im Industriesektor

Die zweite Komponente des Ziels "Nigerianisierung der Industrie" ist die Verstärkung des Einsatzes nigerianischer Arbeitskräfte im Industriesektor. Mit dem Auslandskapital sind ausländische Fachkräfte – Manager und Techniker – in großer Zahl nach Nigeria gekommen. Die Regierung erteilte ihnen in den sechziger Jahren großzügig eine Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigung, da sie Fachkräfte aus Übersee für den Aufbau der Industrie als ebenso notwendig wie ausländisches Kapital erachtete.¹⁾ Sie sollten neben dem Aufbau und dem Führen von Betrieben die Aufgabe wahrnehmen, Nigerianern kaufmännische und technische Kenntnisse zu vermitteln. Auch zu Beginn der siebziger Jahre war der ausländische Fachmann in Nigeria willkommen,²⁾ obwohl gleichzeitig schon die Nigerianisierung auch im personellen Bereich angestrebt wurde.

Der Förderung des verstärkten Einsatzes nigerianischer Arbeitskräfte dient die bei den Maßnahmen beschriebene Aus- und Fortbildung des einheimischen Arbeitskräftepotentials sowie eine spezielle Maßnahme zur Nigerianisierung des Personals, die Festlegung der Ausländerquote (expatriate quota), d.h. des Anteils der Ausländer an der Zahl der gesamten nigerianischen Beschäftigten.³⁾

In Tabelle 16 wird der Anteil der ausländischen Arbeitskräfte an den nigerianischen Beschäftigten ausgewiesen. Er sank von 2,8 % im Jahre 1965 um 40 % auf 1,7 % im Jahre 1971 bei absoluter Zunahme der Ausländer (expatriates) von 2.043 (1965) um 20 % auf 2.455 (1971). Die Branchen⁴⁾ mit den größten Auslän-

1) Vgl. Federal Republic of Nigeria: Statement on Industrial Policy, 1964, Sessional Paper Nr. 6, Federal Ministry of Information, Lagos, S. 5: "Where executive, managerial, or technical personnel are required from outside Nigeria for new industrial enterprises, generous considerations is given to applications."

2) Vgl. Federal Ministry of Industries: Industrial Directory, 6th Edition, Lagos 1971, S. 91: "As a rule, approval is freely given for the employment of aliens in technical, managerial and professional posts, ..."

3) Zum Ausländer-Quotensystem siehe S. 206 ff.

4) "Branche" bedeutet hier "Abteilung" gemäß dem ISIC-Code (2-stellige Code-Nummern). Bei einzelnen "Hauptgruppen" (3-stellige Code-Nummern) sind die Raten noch höher als 3 %, siehe Tabelle 16.

Tabelle 16: Anteil der ausländischen Arbeitskräfte in der Industrie,
Gliederung nach Branchen, 1965 und 1971

	1 9 6 5			1 9 7 1			1965-71
ISIC-Code	Nigeria-ner	Aus-länder	Anteil in %	Nigeria-ner	Aus-länder	Anteil in %	Verän-derung
311/312	8.815	209	2,4	20.152	163	0,8	-1,6
313	3.801	150	3,9	4.250	85	2,0	-1,9
314	2.322	20	0,9	4.183	45	1,1	+0,2
Summe 31	14.938	379	2,5	28.585	293	1,0	-1,5
321	12.323	312	2,5	37.655	768	2,0	-0,5
322	371	41	1,1	1.518	35	2,3	+1,2
323	696	17	2,4	1.621	19	1,2	-1,2
324	797	51	6,4	2.817	39	1,4	-5,0
Summe 32	14.187	421	3,0	43.611	861	2,0	-1,0
331	7.499	76	1,0	9.622	110	1,1	+0,1
332	2.310	77	3,3	5.387	56	1,0	-2,3
Summe 33	9.809	153	1,6	15.009	166	1,1	-0,5
341	643	24	3,7	2.860	48	1,7	-2,0
342	5.211	196	3,8	7.798	44	0,6	-3,2
Summe 34	5.854	220	3,8	10.658	92	0,9	-2,9
351	266	17	6,4	490	21	4,3	-2,1
352	4.082	177	4,3	6.520	118	1,8	-2,5
353/354	259	-	-	379	44	1,2	+1,2
355	5.051	107	2,1	5.943	70	1,2	-0,9
356	922	15	1,6	2.906	60	2,1	+0,5
Summe 35	10.580	316	3,0	16.238	313	1,9	-1,1
361/362	800	10	1,3	1.632	17	1,0	-0,3
369	4.035	104	2,6	5.636	86	1,5	-1,1
Summe 36	4.835	114	2,4	7.268	103	1,4	-1,0
37/381	7.933	327	4,1	16.510	544	3,3	-0,8
382	369	11	3,0	467	8	1,7	-1,3
383	694	18	2,6	1.531	19	1,2	-1,4
384/385	2.206	50	2,3	914	9	1,0	-1,3
Summe 37/38	11.202	406	3,6	19.422	580	3,0	-0,6
Summe 39	473	34	7,2	2.199	47	2,1	-5,1
Summe 31-39	71.878	2.043	2,8	142.990	2.455	1,7	-1,1

Quelle: Berechnet nach den Daten des Industriezensus 1965 und 1971

derquoten im Jahr 1971 sind jene, die für die Zeit 1964-72 die höchsten durchschnittlichen jährlichen Zuwachsraten, gemessen an der Beschäftigung, hatten.¹⁾ Es ist verständlich, daß den Betrieben in Wachstumsindustrien (Branche 37: Hüttenindustrie, Metallwaren; Branche 32: Textil, Bekleidung, Leder) für ihren Aufbau höhere Ausländerquoten zugestanden wurden als in anderen Industrien, die verhältnismäßig einfache Technologien haben und seit langem in Nigeria ansässig sind, also Zeit hatten, selbst nigerianische Fachkräfte auszubilden (Branche 31: Nahrungs- und Genußmittel; Branche 34: Papier- und Druckindustrie).²⁾

Vergleicht man den Ausländeranteil von 1965 mit dem von 1971, so wird deutlich, daß die Regierung über die Jahre hinweg Erfolg hatte, mit den Instrumenten der Ausbildungsförderung und der Festlegung der Ausländerquoten dem Ziel der Nigerianisierung der Industrie im personellen Bereich näher zu kommen. Auf den Rückgang der Ausländerquoten haben sich jedoch nicht nur die Regierungspolitik und die -maßnahmen ausgewirkt, sondern auch die Bemühungen der Firmen. Längst nicht alle sind bestrebt, eine große Anzahl von Ausländern zu beschäftigen, da diese sehr hohe Kosten verursachen. Vergleichsberechnungen für die Jahre 1965 und 1968 hatten ergeben, daß ausländische Fachkräfte im Durchschnitt zweieinhalbmal soviel verdienten als ihre nigerianischen Kollegen auf der mittleren und höheren Führungsebene.³⁾

1) Vgl. Tabelle 2 auf S. 41

2) Zu den Gründen, die die Festlegung der Ausländerquoten beeinflussen, siehe S. 206

3) Vgl. SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 150

F. Ausgewogene regionale Verteilung der Industrie

In den fünfziger Jahren, zur Zeit der beginnenden Industrialisierung, hat die britische Kolonialregierung noch keine Standortpolitik betrieben im Hinblick auf eine gleichmäßige Verteilung der Industrie. Auch im 1. EP fand sich nur ein Hinweis, daß eines der Planziele die Erreichung einer gleichmäßigeren Einkommensverteilung zwischen Personen und Regionen ist.¹⁾ Daraus kann man noch nicht ableiten, daß auch eine ausgeglichene Verteilung der Industrien über das ganze Land hinweg gewünscht wurde, denn eine gleichmäßigere Einkommensverteilung unter den Regionen läßt sich auch erreichen, fördert man in der einen beispielsweise die Landwirtschaft und in einer zweiten die Industrie.

Im Gegensatz zum 1. EP forderte jedoch der 2. EP die gleichmäßigere regionale Verteilung der Industrie. Die Standorte der vom Bund oder von den Staatenregierungen geförderten Industriebetriebe sollten ausschließlich nach wirtschaftlichen Bestimmungsgründen ausgewählt werden. Zugunsten weniger industrialisierter Städte und Distrikte wollte man Förderungsmaßnahmen erlassen, die die Standortnachteile hätten kompensieren sollen.²⁾

In den Entwicklungsplänen der zwölf Staaten (1970-74) findet man nur wenige Angaben zur Förderung der gleichmäßigen Verteilung der Industrie. Die Regionalisierung ist nur in fünf der zwölf Pläne erwähnt. Der Ost-Zentral-Staat und der Rivers-Staat planen die Gründung neuer Industrieparks zur Lenkung der Industrieansiedlung.³⁾ Der Nord-Zentral-Staat weist auf seine Verantwortung hin, das regionale Ungleichgewicht durch die Ansiedlung neuer Industrien zu verringern.⁴⁾

1) Vgl. 1. EP, S. 23

2) Vgl. 2. EP, S. 144

3) Vergleiche:

- East-Central State First Development Plan, 1970-74, Ministry of Economic Development and Reconstruction, Enugu, S. 41, und
- Rivers State First Development Plan, 1970-74, Ministry of Economic Development and Reconstruction, Port Harcourt, S. 49

4) Vgl. North-Central State First Development Plan, 1970-74, Economic Planning Division, Kaduna, S. 68

Im Nord-West-Staat verfolgt man das gesamtwirtschaftliche Ziel, die Ungleichheiten in der Entwicklung verschiedener Gebiete stufenweise abzubauen, und plant, neue Projekte in wirtschaftlich schwach entwickelten Gebieten anzusiedeln.¹⁾ Ein eigenes "regionales Entwicklungsprogramm" enthält der Plan des Nord-Ost-Staats. In den sehr kurzen Ausführungen wird jedoch lediglich dargelegt, nach welchen Kriterien der Staat in 34 Planungsregionen eingeteilt werden soll. Zu den Indikatoren des gegenwärtigen Entwicklungsstandes einer Planungsregion zählt auch die Zahl der in einer Region vorhandenen Industriebetriebe.²⁾

In den Entwicklungsplänen der fünf Staaten, die die Regionalisierung der Industrie erwähnen, fehlt es, wie im 2. EP, an klaren Richtlinien. Man vermißt auch hier die Angabe von Maßnahmen, mit denen man eine gleichmäßigere räumliche Industrieansiedlung hätte erreichen können, sieht man von den geplanten Industrieparks im Ost-Zentral-Staat und im Rivers-Staat ab.

Da das Ziel einer gleichmäßigeren räumlichen Industrieverteilung in der Vergangenheit vernachlässigt wurde, hoffte man, daß die Regierung im 3. EP Maßnahmen ankündigt, die der zunehmenden Konzentration in einigen Ballungsgebieten entgegenwirken. Verfechter einer ausgeglichenen Ansiedlung der Industrie mögen enttäuscht gewesen sein, als sie im 3. EP/I nur einen ganz kurzen Abschnitt fanden, in dem als erstes – im Gegensatz zu den Tatsachen – hingewiesen wird, daß seit Beginn der nationalen Planung die gleichmäßige räumliche Verteilung der Industrie ein bedeutsames Element der Regierungspolitik gewesen sei. Es wird ausgeführt, daß die Zwölf-Staaten-Struktur und die standortgebundenen Branchen bereits die räumliche Industrieverteilung förderten. Die Bundesregierung will lediglich in jedem Staat einen "Modell-Industriepark" finanzieren und auf eine angemessene Streuung ihrer eigenen Projekte achten.³⁾ Das bedeutet, daß auch in der dritten Planperiode das Ziel "gleichmäßigere räumliche Verteilung der Industrie" einen untergeordneten Platz einnehmen wird.

1) Vgl. North-Western State Development Plan, 1970-74, Economic Planning Unit, Sokoto, S. 14

2) Vgl. North-Eastern State First Development Plan, 1970-74, Ministry of Economic Planning, Economic Planning Division, Maiduguri, S. 18 f. und 23 f.

3) Vgl. 3. EP/I, S. 155

Wie den im zweiten und dritten Entwicklungsplan gemachten Ausführungen zur Verteilung der Industrie und zur Verteilung der Aktivitäten in anderen Sektoren zu entnehmen ist, hat Nigeria als Entwicklungsstrategie die schon beschriebene Strategie des gleichgewichtigen Wachstums gewählt. Ganz eindeutig weist darauf der 3. EP hin, der eine "gleichgewichtige Entwicklung" für die gesamte Wirtschaft fordert.¹⁾

Betrachtet man die im folgenden beschriebene räumliche Verteilung der Industrie, die mit Tabellen und Abbildungen belegt wird, so sieht man, daß sich im Industriesektor im Gegensatz zum angestrebten gleichgewichtigen Wachstum ein ungleichgewichtiges vollzog. Die Maßnahmen der staatlichen Industrieansiedlungspolitik, die in Kapitel III beschrieben werden, waren bei weitem nicht ausreichend für die Beseitigung des Ungleichgewichts in der räumlichen Verteilung der Industrie. Der Staat will erst in der dritten Planperiode, 1975-80, verstärkt in Vertretung der Privaten handeln durch die Erhöhung der staatlichen Investitionen im Industriesektor und ihre angemessene Streuung über das ganze Land. Die Bestimmungsgründe, die neben den staatlichen Maßnahmen für die gegenwärtige räumliche Struktur der verarbeitenden Industrie sowie für die räumlich differenzierten industriellen Wachstumsprozesse ausschlaggebend waren, sind hier abgehandelt:²⁾

Die Dezentralisierung der Industrie fördern die standortgebundenen Agroindustrien (Palmölgewinnung, Baumwollentkörnung, Kautschukaufbereitung, Holzbearbeitung und Zementherzeugung). Die Betriebe richten ihren Standort nach dem Anbaugebiet ihrer eingesetzten Rohstoffe, weil die meist einfache Bearbeitung der Rohstoffe im Anbaugebiet ihre Transportierbarkeit ermöglicht, bzw. verbilligt oder weil bei landwirtschaftlichen Produkten, wie Latex, eine schnelle Bearbeitung zur Verhinderung unerwünschter chemischer und biologischer Reaktionen notwendig ist.

Während die Dezentralisierung der Industrie fast ausschließlich von einem Faktor gefördert wurde, der Standortbindung einzelner Branchen, führte eine Anzahl von Faktoren zur Herausbildung von Industrieagglomerationen. Abbildung 1 zeigt, daß

1) Vgl. 3. EP/I, S. 29

2) Die Ausführungen zu den Faktoren, die zur Herausbildung der bestehenden räumlichen Industriestruktur führten, stützen sich stark auf die Ergebnisse von SCHÄTZL, der in seiner Studie diese Faktoren detailliert beschreibt. (Vgl. SCHÄTZL, L., a.a.O., Kapitel 3: "The Space Differentiating Factors of Nigeria's Manufacturing Industry", S. 74 - 114)

abgesehen von den beschriebenen standortgebundenen Betrieben fast alle anderen entlang der beiden Eisenbahnlinien liegen, die von den Hafenstädten Lagos und Port Harcourt ausgehend nach Nordnigeria führen. Die regionale Wirtschaftsentwicklung des Landes wurde entscheidend durch Infrastrukturinvestitionen der britischen Kolonialregierung in der ersten Hälfte dieses Jahrhunderts geprägt. Die Kolonialregierung baute die Eisenbahnen und die Hafenanlagen an den Ausgangspunkten Lagos und Port Harcourt, die der Ausfuhr von Bergbauprodukten und landwirtschaftlichen Rohstoffen sowie der Gütereinfuhr dienten. Den Eisenbahnlinien folgte der Bau einer Straßenverbindung in Süd-Nord-Richtung, die fast denselben Streckenverlauf wie die Bahn hat. Auf wenige Städte entlang der Süd-Nord-Verkehrsachsen (Lagos, Ibadan, Kaduna, Zaria, Kano, Port Harcourt, Enugu, Jos) konzentrierten sich die Handels- und Verwaltungsfunktionen sowie ein Großteil der staatlichen Infrastrukturinvestitionen. Nach dem Zweiten Weltkrieg siedelten sich die nicht standortgebundenen Branchen bevorzugt in genannten Städten an, die im Vergleich mit anderen Standorten die am weitesten entwickelte Infrastruktur hatten, ein Angebot an jungen Arbeitskräften durch hohe Zuzugsquoten, eine Anzahl von Dienstleistungsbetrieben und eine hohe Bevölkerungszahl, die für marktorientierte Konsumgüterindustrien wichtig ist. Der Staat förderte den durch privatwirtschaftliche Investitionen ausgelösten Industrialisierungsprozeß durch die Gründung der ersten Industrieparks in Lagos, Kano, Kaduna und Port Harcourt. Auf ihnen siedelten sich neue Betriebe an, die ihrerseits wieder Investitionen des Staates im Bereich der Infrastruktur initiierten und solche der Privatwirtschaft im Dienstleistungssektor. So wurden räumliche Konzentrationsprozesse intensiviert. Die steigenden Zahlen von Industriebetrieben an einem Standort führten zur Errichtung von Zuliefer- und Reparaturbetrieben, Kapazitätserweiterungen am selben Standort verstärkten ebenfalls die Konzentration.

Die Faktoren, die die Industrieagglomerationen in wenigen Standorten bewirkten, überwogen bei weitem die Faktoren zur Dezentralisierung der Industrie. Nigerias Industrie konzentrierte sich auf diese Weise in wenigen Bundesstaaten und innerhalb dieser Staaten in den großen Städten. Eine ähnliche, meist noch stärkere Konzentration der Industrie auf wenige Wachstumsgebiete weisen viele Entwicklungsländer auf. Beispiele in Tropisch-Afrika sind Zaire, Sambia, Tansania, Kenia und die Elfenbeinküste.¹⁾

1) Vergleiche beispielsweise:

- Republic of Zambia: Second National Development Plan, 1972-76, Ministry of Development Planning and National Guidance, Lusaka 1971, S. 177 ff.
- MICHEL, H.: Wirtschaftsstruktur und Industrialisierungsprobleme Zaires - Eine regionale Analyse, Afrika-Studien Nr. 91, München 1976, S. 168

1. Räumliche Verteilung der Industrie auf die Bundesstaaten

Das ungleiche regionale Wachstum und die ungleiche räumliche Verteilung der Industrie auf die zwölf Staaten Nigerias werden in den Tabellen 17 bis 20 nachgewiesen.¹⁾ Besonders stark ist die Konzentration im Lagos-Staat im Jahr 1964²⁾ wie auch 1972. Ungefähr die Hälfte der gesamten Industrie befand sich 1972 im Lagos-Staat, auf den auch weitaus die größten Anteile des Zuwachses in den Jahren 1964-72 entfielen.³⁾

Tabelle 17: Durchschnittliche jährliche Zuwachsraten in der Industrie,
Gliederung nach Bundesstaaten, 1964 - 1972, in %

Bundesstaat	Zahl der Betriebe	Beschäftigte	Löhne und Gehälter	Brutto-produktionswert	Bruttowert-schöpfung
Lagos	8,4	15,9	21,5	22,8	24,7
West	20,3	10,4	16,7	11,5	10,1
Mittel-West	8,4	4,3	7,3	1,1	2,0
Nord-Ost	7,8	10,7	18,9	2,7	4,3
Benue-Plateau	23,3	21,7	29,7	0,5	21,7
Kano	3,9	6,6	13,7	7,1	11,5
Nord-Zentral	7,6	15,2	19,4	23,5	21,0
Kwara	19,7	25,7	42,5	40,4	39,6
Nord-West	28,6	26,3	22,3	33,4	33,4
Rivers	-2,7	-1,1	9,1	9,5	13,3
Ost-Zentral	21,3	7,4	8,1	14,4	16,2
Süd-Ost	19,6	25,7	25,1	10,0	8,1
Nigeria gesamt	12,1	12,6	17,9	16,4	18,7

Quelle: Tabellen 18 - 20

- 1) Zur Verlässlichkeit der einzelnen Indikatoren siehe S. 23 ff.
- 2) Da es im Jahr 1964 noch keine Staaten, sondern Regionen gab, wurde zur Vergleichbarkeit der Zahlen berechnet, welche Anteile an der Industrie im Jahr 1964 auf die heutigen Staatsgebiete der zwölf Staaten entfallen wäre.
- 3) Einige Bundesstaaten hatten sowohl 1964 als auch 1972 an der Industrie des Landes nur einen Anteil von 1 - 2 % (Nord-Ost, Benue-Plateau, Kwara, Nord-West und Süd-Ost). Es ist deshalb zu beachten, daß die absoluten Zahlen als wesentlich besserer Nachweis für das Wachstum der einzelnen Indikatoren dienen als die Wachstumsraten, die in einigen Staaten wegen der niedrigen Ausgangsbasis im Jahr 1964 sehr hoch sind.

Tabelle 18: Zahl der Betriebe und der Beschäftigten in der Industrie,
Gliederung nach Bundesstaaten, 1964 und 1972,
absolut und in %

Bundesstaat	1964	1972	Zuwachs 1964-72	GW ^{a)}	DJZ ^{b)}	Anteil der Staaten in % 1964 1972	
<u>Zahl der Industriebetriebe</u>							
Lagos	152	290	138	91	8,4	36	28
West	42	184	142	338	20,3	10	17
Mittel-West	39	74	35	90	8,4	9	7
Nord-Ost	11	20	9	82	7,8	3	2
Benue-Plateau	9	48	39	433	23,3	2	5
Kano	44	60	16	36	3,9	10	6
Nord-Zentral	25	45	20	80	7,6	6	4
Kwara	5	21	16	320	19,7	1	2
Nord-West	4	30	26	650	28,6	1	3
Rivers	34	26	-8	-24	-2,7	8	2
Ost-Zentral	45	210	165	367	21,3	11	20
Süd-Ost	11	46	35	318	19,6	3	4
Nigeria gesamt	421	1.054	633	150	12,1	100	100
<u>Beschäftigtenzahl</u>							
Lagos	22.566	73.238	50.672	225	15,9	35	44
West	6.667	14.762	8.095	121	10,4	10	9
Mittel-West	7.761	10.851	3.090	40	4,3	12	7
Nord-Ost	830	1.877	1.047	126	10,7	1	1
Benue-Plateau	662	3.194	2.532	382	21,7	1	2
Kano	6.350	10.597	4.247	67	6,6	10	6
Nord-Zentral	7.025	21.808	14.783	210	15,2	11	13
Kwara	808	5.032	4.224	523	25,7	1	3
Nord-West	367	2.370	2.003	546	26,3	1	1
Rivers	3.867	3.510	-357	-9	-1,1	6	2
Ost-Zentral	6.693	11.841	5.148	77	7,4	10	7
Süd-Ost	1.369	8.546	7.177	524	25,7	2	5
Nigeria gesamt	64.965	167.626	102.661	158	12,6	100	100

a) GW = Gesamtwachstum 1964 - 1972, in % Quelle: Siehe S. 83

b) DJZ = Durchschnittliche jährliche Zuwachsrate, in %

Tabelle 19: Löhne und Gehälter in der Industrie, Gliederung nach Bundesstaaten, 1964 und 1972, in £N Mill. und in %

Bundesstaat	1964	1972	Zuwachs 1964-72	GW ^{a)}	DJZ ^{b)}	Anteil der Staaten in % 1964 1972	
Lagos	6,0	28,5	22,5	375	21,5	41	53
West	1,1	3,8	2,7	245	16,7	7	7
Mittel-West	1,6	2,8	1,2	75	7,3	11	5
Nord-Ost	0,1	0,4	0,3	300	18,9	1	1
Benue-Plateau	0,1	0,8	0,7	700	29,7	1	2
Kano	1,0	2,8	1,8	180	13,7	7	5
Nord-Zentral	1,6	6,6	5,0	313	19,4	11	12
Kwara	0,1	1,7	1,6	1.600	42,5	1	3
Nord-West	0,1	0,5	0,4	400	22,3	1	1
Rivers	1,1	2,2	1,1	100	9,1	8	4
Ost-Zentral	1,4	2,6	1,2	86	8,1	10	5
Süd-Ost	0,2	1,2	1,0	500	25,1	1	2
Nigeria gesamt	14,4	53,9	39,5	274	17,9	100	100

a) GW = Gesamtwachstum 1964 - 1972, in %

b) DJZ = Durchschnittliche jährliche Zuwachsrate, in %

Quelle für Tabellen 18 - 20:

- Zahlen für 1964: SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 201 - 203
- Zahlen für 1972: Berechnet aus den Daten des Industriezensus 1972

Tabelle 20: Bruttoproduktionswert und Bruttowertschöpfung (FOS-Definition) der Industrie, Gliederung nach Bundesstaaten, 1964 und 1972, in £N Mill. und in %

Bundesstaat	1964	1972	Zuwachs 1964-72	GW ^{a)}	DJZ ^{b)}	Anteil der Staaten in % 1964 1972	
<u>Bruttoproduktionswert</u>							
Lagos	57,1	295,4	238,3	417	22,8	37	56
West	15,4	36,8	21,4	139	11,5	10	7
Mittel-West	11,9	13,0	1,1	9	1,1	7	3
Nord-West	2,1	2,6	0,5	24	2,7	1	n
Benue-Plateau	13,7	14,2	0,5	4	0,5	9	3
Kano	24,5	42,3	17,8	73	7,1	16	8
Nord-Zentral	9,6	52,0	42,4	442	23,5	6	10
Kwara	0,9	13,6	12,7	1.411	40,4	1	3
Nord-West	0,2	2,0	1,8	900	33,4	n	n
Rivers	8,1	16,7	8,6	106	9,5	5	3
Ost-Zentral	10,9	31,9	21,0	193	14,4	7	6
Süd-Ost	1,3	2,8	1,5	115	10,0	1	1
Nigeria gesamt	155,7	523,3	367,6	236	16,4	100	100
<u>Bruttowertschöpfung</u>							
Lagos	23,2	135,2	112,0	483	24,7	37	55
West	10,4	22,5	12,1	116	10,1	17	9
Mittel-West	5,3	6,2	0,9	17	2,0	8	3
Nord-Ost	0,5	0,7	0,2	40	4,3	1	n
Benue-Plateau	0,5	2,4	1,9	380	21,7	1	1
Kano	6,0	14,3	8,3	138	11,5	10	6
Nord-Zentral	5,8	26,7	20,9	360	21,0	9	10
Kwara	0,5	7,2	6,7	1.340	39,6	1	3
Nord-West	0,1	1,0	0,9	900	33,4	n	n
Rivers	4,3	11,7	7,4	172	13,3	7	5
Ost-Zentral	5,4	18,0	12,6	233	16,2	8	7
Süd-Ost	0,8	1,5	0,7	87	8,1	1	1
Nigeria gesamt	62,8	247,4	184,6	294	18,7	100	100

a) GW = Gesamtwachstum 1964 - 1972, in % Quelle: Siehe S. 83

b) DJZ = Durchschnittliche jährliche Zuwachsrate, in %

n = weniger als 0,5 %

II. Räumliche Verteilung der Industrie auf die Standorte

Über die in Nigeria vorherrschende Konzentration der industriellen Aktivität auf wenige Standorte informiert Tabelle 21. Die Abnahme der Bedeutung von Port Harcourt zwischen 1965 und 1972 war eine Folge des Bürgerkrieges (Ende 1972 waren noch längst nicht alle zerstörten Betriebe in Ostnigeria wieder aufgebaut).

Tabelle 21: Beschäftigte in der Industrie, Gliederung nach Standorten, 1965 und 1972

Standorte	1 9 6 5		1 9 7 2	
	absolut ^{a)}	in %	absolut ^{a)}	in %
Groß-Lagos	26.000	35	72.000	43
Kaduna	7.000	9	17.400	10
Kano	7.300	10	11.800	7
Ibadan	2.900	4	5.800	4
Sapele Area	5.600	8	4.900	3
Port Harcourt	4.500	6	3.300	2
übrige Standorte	20.600	28	52.400	31
insgesamt	73.900	100	167.600	100

a) auf 100 Beschäftigte gerundet

Quelle: SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 233 (für 1965) und Berechnungen aus den Daten des Industriezensus 1972

In der Standortkarte Abbildung 1 wird die räumliche Verteilung der Industrie, gemessen an der Beschäftigung, durch unterschiedliche Kreisflächengrößen angegeben.¹⁾ Der Anteil der einzelnen Branchen wird durch Kreissektoren ausgewiesen. Die Karte soll einen optischen Eindruck über die Industriekonzentration vermitteln. Die vielen kleinen Standorte sind nur von lokaler Bedeutung, pro Standort existiert häufig nur ein Betrieb. Es handelt sich dabei vornehmlich um Sägewerke, Palmölmühlen und Baumwollentkörnungsanlagen in kleineren Städten oder ländlichen Gebieten. Die Standorte Groß-Lagos, Kano, Port Harcourt und Ibadan haben die am meisten ausgeglichenen Branchenstrukturen. Alle anderen Standorte besitzen einseitige Strukturen und könnten deshalb von sektoralen Krisen hart getroffen werden.

1) Quelle für Abb. 1: Afrika-Kartenwerk, Beiheft W 12, Abb. 4, Entwurf: SCHÄTZL, L., Copyright bei der Deutschen Forschungsgemeinschaft, Bonn-Bad Godesberg 1978

G. Steigerung der Beschäftigung und der Einkommen in der Industrie

Zwei der im 2. EP genannten industriepolitischen Ziele, die "Schaffung neuer Arbeitsplätze" und die "Steigerung der Einkommen aus Industrietätigkeit", können kurz abgehandelt werden. Die nigerianische Regierung hat ihnen im Untersuchungszeitraum überhaupt kein Augenmerk geschenkt und hat keine Maßnahmen zur Zielerreichung erlassen.

I. Schaffung neuer Arbeitsplätze

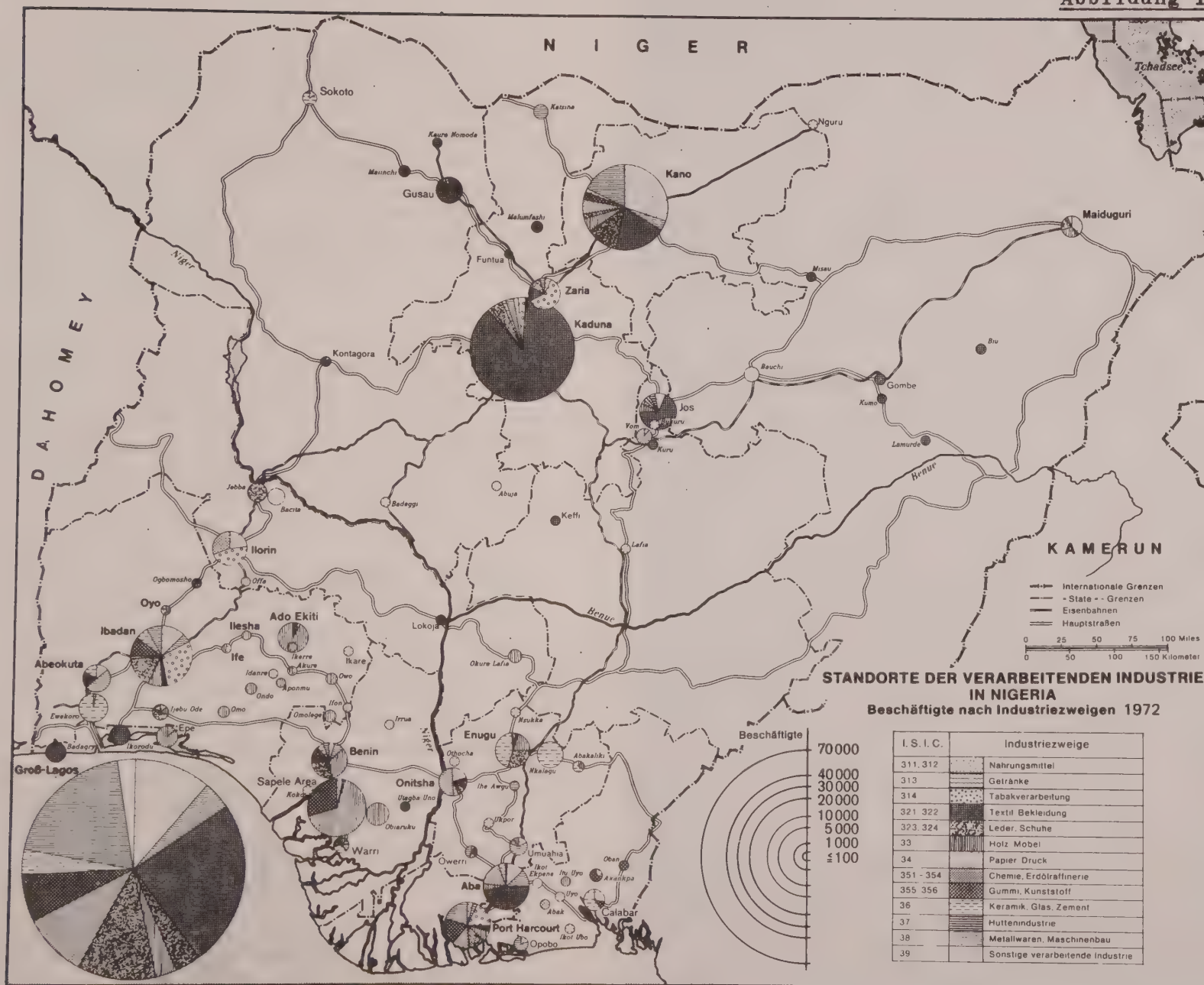
Mit dem Wachstum der Industrie, gemessen an der Wertschöpfung, steigt die Beschäftigung in gleichem Maße, wenn man annimmt, daß die Arbeitsproduktivität gleich bleibt. Bei dieser Annahme wäre das Ziel "Schaffung neuer Arbeitsplätze" mit dem Wachstumsziel identisch und bräuchte nicht eigens formuliert zu werden. Da es aber im 2. EP neben dem Wachstumsziel extra genannt wird, bedeutet dies, daß mit dem Wachstum ein besonders großer Beschäftigungseffekt induziert werden soll. Dies kann geschehen durch die Förderung besonders arbeitsintensiver Branchen (Industriestrukturpolitik) und/oder die Förderung besonders arbeitsintensiver Technologien (intermediate technologies).

In der Vergangenheit führte die Politik von Entwicklungs- und Industrieländern dazu, daß überwiegend kapitalintensive Branchen, Betriebsgrößen und Produktionsmethoden gefördert wurden. Günstige Abschreibungsmöglichkeiten für Anlagen, günstige Wechselkurse durch eine überbewertete Währung im Entwicklungsland und Kredite zum Import von Maschinen sowie die Bevorzugung von Prestigeobjekten und die bedenkenlose Übertragung der Produktionsmethoden der Industrieländer durch ausländische und inländische Investoren führten zum Aufbau einer kapitalintensiven Industrie.¹⁾

1) Vergleiche beispielsweise:

- JOCHIMSEN, R.: Dualismus als Problem der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Entwicklungspolitik, Hrsg. Fritsch, B., Köln, usw., 1968, S. 72 f.
- STECHER, B.: Erfolgsbedingungen der Importsubstitution und der Exportdiversifizierung im Industrialisierungsprozeß, Kieler Studien, Hrsg. Giersch, H., Tübingen 1976, S. 123 ff.
- WALCH, H.J.: Die Bedeutung arbeitsintensiver Produktionsverfahren im Rahmen des Technologietransfers in Entwicklungsländer, in: Entwicklung und Zusammenarbeit, Nr. 12/71, S. 9

Abbildung 1



Wie in anderen Entwicklungsländern, so wurde bisher auch in Nigeria die Errichtung kapitalintensiver Industriezweige aus fast gleichen Gründen begünstigt. In der Planperiode des 2. EP, in der die Schaffung arbeitsintensiver Produktionsmethoden als Ziel angestrebt wurde, förderte man weiterhin kapitalintensive Produktionsverfahren durch Gewährung von Sonderabschreibungen auf Anlagen im ersten Jahr nach ihrer Fertigstellung oder Importzollerleichterungen auf Maschinen. Die Bundesregierung entschied sich hauptsächlich für kapitalintensive Großprojekte, die schon unter technischen Gesichtspunkten kapitalintensive Verfahren erfordern, wie beispielsweise die geplante Erdölraffinerien. Sie konnte deshalb selbst nur wenig zur Erreichung des Ziels beitragen.

Zur Ermittlung, ob Nigerias Industrie in den letzten Jahren arbeits- oder kapitalintensiver geworden ist, wurde in Tabelle 22 der Bruttoproduktionswert pro Beschäftigten für das Jahr 1964 und 1972 berechnet und die jährlichen durchschnittlichen Wachstumsraten dieser Größe ermittelt.¹⁾ Der Bruttoproduktionswert pro Beschäftigten ist in den meisten Branchen zwischen 1964 und 1972 gestiegen, doch beweist dieser Anstieg noch nicht, daß die Industrie im Untersuchungszeitraum kapitalintensiver geworden ist, denn der Bruttoproduktionswert ist zu laufenden Preisen ausgewiesen, also nicht von Preiseinflüssen bereinigt.

Für einige Branchen kann die Zunahme der Kapitalintensität jedoch einwandfrei nachgewiesen werden. So stieg zwischen 1964 und 1972 der Index der Industrieproduktion, den es nur für wenige ausgewählte Erzeugnisse gibt, bei

- nichtalkoholischen Getränken von 78,4 auf 261,8, also um 233 %,
- Bier von 97,2 auf 277,8, also um 186 %,
- Farben von 72,5 auf 321,9, also um 344 %,

während die Beschäftigung im gleichen Zeitraum in Branche 313 (Getränke) nur um 41 % zunahm und in Branche 352 (sonstige chemische Produkte, zu denen Farben zählen) nur um 138 %.²⁾ Da die sehr große Differenz zwischen der Zunahme

1) Da beim jährlichen Industriezensus des FOS nicht die Bruttoanlageinvestitionen, sondern nur die Buchwerte des Anlagevermögens erfragt werden, wurde der Bruttoproduktionswert für die Berechnungen gewählt.

2) Central Bank of Nigeria: Annual Report and Statement of Accounts, Lagos 1971, S. 23, und Lagos 1973, S. 26, sowie Tabelle 4 dieser Arbeit. Beim Index der Industrieproduktion werden die Mengen mit konstanten Preisen gewichtet.

Tabelle 22: Bruttoproduktionswert pro Beschäftigten in der Industrie, Gliederung nach Branchen,
1964 und 1972

ISIC- Code	1 9 6 4		1 9 7 2		DJZ ^{a)}
	Beschäftigte	Bruttoproduktionswert in £N Mill. pro Beschäftigten in £N	Beschäftigte	Bruttoproduktionswert in £N Mill. pro Beschäftigten in £N	
31	13.260	58,8	35.767	167,3	0,6
32	10.340	11,5	50.917	103,3	7,8
33	10.799	7,4	15.007	14,2	4,1
34	6.274	4,3	13.138	28,3	15,4
35	9.992	27,9	21.232	108,0	7,8
36	4.504	8,8	8.236	22,1	4,0
37/38	9.479	36,5	21.276	77,0	-0,7
39	317	0,5	2.053	3,1	-0,5
31-39	64.965	155,7	167.626	523,3	3,3

a) DJZ = Durchschnittliche jährliche Zuwachsrate des Bruttoproduktionswerts pro Beschäftigten,
in %

Quelle: Tabellen 4 und 6

des Bruttoproduktionswerts und der Zunahme der Beschäftigung in genannten Branchen nicht mehr mit einem Anstieg des Preisniveaus und auch nicht mit einer Zunahme der Arbeitseffizienz durch Lerneffekte erklärt werden kann, zeigt sich als Ergebnis, daß in diesen Branchen die Kapitalintensität beträchtlich zugenommen hat.

Wenn die nigerianische Regierung zur Verringerung der hohen Arbeitslosenzahlen das industrielle Wachstum stärker als bisher über arbeitsintensive Produktionsverfahren erreichen will, müßte sie die einseitige Begünstigung kapitalintensiver Projekte abbauen und sollte sich selbst am Aufbau arbeitsintensiver Produktionszweige beteiligen.

II. Steigerung der Einkommen

Die Regierung Nigerias ist bestrebt, die Einkommen aus Industrietätigkeit zu erhöhen.¹⁾ Dabei ist nicht nur an eine Erhöhung des Gesamteinkommens in der Industrie gedacht, sondern auch an einen kontinuierlichen Anstieg des durchschnittlichen Einkommens der Industriearbeiter.

In Tabelle 23 sind die durchschnittlichen Einkommen pro Beschäftigten in der Industrie für die Jahre 1964 und 1972 ausgewiesen. Aus ihnen wurden die jährlichen durchschnittlichen Wachstumsraten errechnet. Betrachtet man nur die Raten des Zuwachses der nominalen Einkommen in der Industrie, die im Branchendurchschnitt 4,8 % betrugen, so könnte man sagen, daß das Ziel einer Einkommenssteigerung im Zeitraum 1964-72 erreicht worden ist. Berücksichtigt man jedoch die Preissteigerungsraten, die zwischen 1968 und 1972 jährlich 10,5 % betrugen,²⁾ so sieht man, daß die Realeinkommen der Industriebeschäftigten gesunken sind.

Die in Tabelle 23 ausgewiesenen Durchschnittswerte verdecken extreme Unterschiede in der Höhe der Löhne und Gehälter der einzelnen Einkommensbezieher. Ein nigerianischer Angestellter, der zum Management in weitestem Sinn zählt, verdient das Neunfache eines Hilfsarbeiters; ein ausländischer Beschäftigter im

1) Vgl. 2. EP, S. 143

2) Vgl. Second Progress Report, S. 21: Composite Consumer Price Indices, Lower Income Group (1960 = 100), 1968 = 120,3; 1972 = 179,6. Vor 1968 wurden die Indizes für die einzelnen Städte berechnet (vgl. 2. EP, S. 26).

Tabelle 23: Löhne und Gehälter pro Beschäftigten in der Industrie, Gliederung nach Branchen, 1964 und 1972

ISIC-Code	1 9 6 4		1 9 7 2		DJZ a)
	Beschäftigte	Löhne und Gehälter in £N'000 pro Beschäftigten	Beschäftigte	Löhne und Gehälter in £N'000 pro Beschäftigten	
31	13.260	3.272	35.767	11.980	3,9
32	10.340	1.941	50.917	13.797	4,7
33	10.799	1.872	15.007	3.388	3,4
34	6.274	1.636	13.138	6.117	7,6
35	9.992	2.300	21.232	8.797	7,6
36	4.504	1.016	8.236	2.456	3,5
37/38	9.479	2.239	21.276	6.778	3,8
39	317	83	2.053	587	1,1
31-39	64.965	14.361	167.626	53.900	4,8

a) DJZ = Durchschnittliche jährliche Zuwachsrate der Löhne und Gehälter pro Beschäftigten, in %

Quelle: SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 191 (für 1964) und Tabelle 4 und 5

Durchschnitt mehr als das Zwanzigfache. Das zeigen die nachstehend wiedergegebenen Berechnungen von SCHÄTZL für die Jahre 1965 und 1968 (ohne Ostnigeria):¹⁾

Beschäftigungsgruppen	Einkommensrelation	
	1965	1968
- Ungelernte Arbeiter	1	1
- Facharbeiter und angelernte Arbeiter	1,8	1,5
- Schreibkräfte und andere Bürokräfte	2,7	2,5
- Nigerianische Führungskräfte, mittlere und höhere Angestellte	9,5	8,7
- Ausländer (ausschließlich afrikanischer Arbeitskräfte)	22,5	21,7

Bei den Pro-Kopf-Einkommen lassen sich auch regionale Unterschiede feststellen. Sie stehen in enger Beziehung zur räumlichen Verteilung der Industriezweige. Das höhere Lohnniveau in Lagos, Abeokuta, Ewekoro, Ibadan, Sapele, Zaria, Ilorin und Port Harcourt erklärt sich aus der Dominanz von modernen Betrieben in Branchen, die über dem Landesdurchschnitt liegende Arbeitsentgelte zahlen (Brauereien, Zigarettenfabriken, chemische Industrie, Zementwerke, u.a.). Das Einkommensgefälle zwischen Süd- und Nordnigeria sowie zwischen Betrieben in Städten und in ländlichen Gebieten läßt sich ebenfalls primär mit der gegebenen regionalen Branchenverteilung begründen. Insgesamt treten bei Einkommen von Beschäftigten gleicher Qualifikation keine nennenswerten regionalen Unterschiede auf. Räumliche Unterschiede im Lohnniveau für die betriebliche Standortwahl spielen somit keine Rolle.²⁾

In Nigeria gibt es keine gesetzlichen Mindestlöhne in der Privatwirtschaft, doch gilt die ungeschriebene Regel, daß privatwirtschaftliche Betriebe die für den öffent-

1) Vgl. SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 150

2) Ders., S. 151

lichen Dienst geltenden Mindestlöhne¹⁾ nicht unterschreiten. Eine Reihe von Betrieben zahlt erheblich mehr, vor allem für Spitzenkräfte, während Kleinbetriebe zum Teil nicht in der Lage sind, Mindestlöhne in Höhe derer im öffentlichen Dienst zu zahlen. Mit der Einführung von gesetzlichen Mindestlöhnen auch in der Privatwirtschaft wird in Kürze gerechnet.²⁾

1) Auf Grund der Vorschläge einer 1970 gebildeten "Wages and Salaries Review Commission", die nach ihrem Leiter als "Adebo-Commission" bekannt wurde, sind die Löhne und Gehälter im öffentlichen Dienst ab September 1971 um 12 - 30 % angehoben worden. Ein weiteres Gremium, 1972 gebildet und als "Udoji-Commission" bekannt, empfahl Lohn- und Gehaltserhöhungen, die zwischen 30 und 131 % betrugen und ab April 1974 gewährt wurden. Die Mindestlöhne im öffentlichen Dienst wurden mit £N 360 pro Jahr festgesetzt.

2) Vergleiche:

- Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Entwicklungsgesellschaft) mbH, Köln: Nigeria, Eckdaten für Privatinvestitionen, April 1976, S. 3
- International Monetary Fund: Survey of African Economies, Vol. 6, Washington 1975, S. 317 ff.
- SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 154 f.

Kapitel III

Industriepolitische Maßnahmen und ihre Auswirkungen

A. Mögliche Maßnahmen zur Förderung der Industrialisierung

Wenn in einem Entwicklungsland die Zielsetzungen der Industrialisierungspolitik festgelegt sind und Klarheit über die Strategie besteht, kann in einem weiteren Schritt entschieden werden, welche Maßnahmen im einzelnen Anwendung finden sollen. Bei ausreichendem statistischen Material wird diese Entscheidung durch Alternativrechnungen erleichtert, doch ist auch dann die exakte Bewertung vieler Faktoren kaum möglich. In jedem Fall spielen politische Einflüsse und Intuition eine große Rolle.¹⁾

Die einzelnen Maßnahmen müssen so abgestimmt sein, daß sie sich in ihrer Wirkung ergänzen und nicht aufheben. Außerdem sollten Zusatzmaßnahmen für die Fälle vorgesehen werden, wo erhoffte Wirkungen nicht eintreten oder wo die Realisierung einzelner Planziele gefährdet wird. Ferner ist zu beachten, daß der Einsatz eines Mittels in der Regel zugleich mehrere Ziele beeinflusst und damit die Art des Zusammenhangs zwischen diesen Zielen bestimmt oder mitbestimmt.²⁾ Da Ziele und Mittel ein zusammenhängendes System bilden, kann man das Verhältnis zwischen den Zielen nicht analysieren, ohne gleichzeitig die verschiedenen Mittel zu betrachten. Nun sind jedoch sehr viele Ziel-Mittel-Systeme und sehr viele Bedingungskonstellationen denkbar, deren Kombination unzählige Fälle ergeben würde.³⁾ Man wählt deshalb gewöhnlich einen Kompromiß, bei dem nur die wichtigsten Zusammenhänge einer Ziel-Mittel-Kombination beschrieben werden.

Im folgenden sind beispielhaft mögliche Maßnahmen zur Förderung der Industrialisierung beschrieben. Eine korrekte Bewertung ihrer Bedeutung könnte nur unter dem Aspekt verschiedener Entwicklungsstrategien und Zielsetzungen erfolgen, die über den Rahmen dieser Arbeit hinausginge.

1) Vgl. KEBSCHULL, D., FASBENDER, K. und NAINI, A., a.a.O., S. 162

2) Vgl. GIERSCHE, H., a.a.O., S. 53: "Es sind, von Grenzfällen abgesehen, die Mittel, die die Art des Zusammenhangs zwischen zwei oder mehreren Zielen bestimmen."

3) Ders., S. 53 ff.

In einer Definition von KIRSCHEN werden die Instrumente der praktischen Wirtschaftspolitik in fünf Hauptgruppen eingeteilt: Finanzpolitik, Geld- und Kreditpolitik, Wechselkurspolitik, direkte Kontrollen und Schaffung oder Veränderung institutioneller Rahmenbedingungen.¹⁾ Diese Einteilung bietet sich auch für die möglichen Maßnahmen zur Förderung der Industrialisierung in Entwicklungsländern an.

Zu den Maßnahmen der Finanzpolitik gehören staatliche Subventionen an junge Industrieunternehmen und -zweige, die Festlegung der Höhe der Zoll- und Steuersätze sowie weitere fiskalpolitische Mittel, wie Steuerbefreiungen, Sonderabschreibungen und Zollbefreiungen bei Importen wichtiger Produkte. Mit ihnen soll über eine Förderung von Investitionen eine Ausdehnung der Produktion hervorgerufen werden.

Auf dem Weg über Maßnahmen der Geld- und Kreditpolitik der öffentlichen Hand werden private Investitionen in bestimmten Industriebereichen gefördert, vorzugsweise in ersten Industrialisierungsstadien und aus strukturellen Gründen. Die Förderung erfolgt insbesondere durch die Gründung von Entwicklungsbanken, die staatliche Mittel oder hereingeleitetes Auslandskapital vergeben, durch Kreditprogramme für die Kleinindustrie oder bestimmte Branchen und durch die Übernahme von Bürgschaften durch den Staat, die es den Unternehmern ermöglichen, Kredite von privater Seite leichter und billiger zu beschaffen. Zu den kreditpolitischen Instrumenten gehören weiterhin alle Veränderungen der Zinssätze, die Beeinflussung der Kreditgewährung der Geschäftsbanken und die Einführung neuerer Finanzierungsformen, wie Hire-Purchase, Leasing oder Factoring.

Die Wechselkurspolitik umfaßt allgemeine Auf- und Abwertungen, Veränderungen des Wechselkurses für bestimmte Transaktionen (z.B. für die Ausfuhr industrieller Fertigerzeugnisse) und Veränderungen des Wechselkurses gegenüber bestimmten Währungen. Durch währungspolitische Maßnahmen (Abwertung) können die Absatzchancen von Exportfirmen gesteigert werden.

1) Vgl. KIRSCHEN, E.S., u.a.: Instrumente der praktischen Wirtschaftspolitik und ihre Träger, in: Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Hrsg. Gäfgen, G., Köln, usw., 1967, S. 274; im folgenden zitiert als: Instrumente

Unter direkten Kontrollen wird die staatliche Festsetzung von Preisen, Mengen oder Werten verstanden. Zu ihnen rechnen die in Entwicklungsländern häufig anzutreffende Festlegung von Preisobergrenzen für Konsumgüter des täglichen Bedarfs und das Verbot des Kapitalexports.

Als letzte Gruppe ist schließlich die Schaffung oder Veränderung institutioneller Rahmenbedingungen zu nennen. Beispiele für Eingriffe in den institutionellen Rahmen sind die Kartellgesetzgebung, die auf den Produktionsprozeß einwirkt, oder die Schaffung neuer internationaler Institutionen, die die Handlungsfreiheit der Nationalstaaten einschränken. Zur Schaffung günstiger Rahmenbedingungen gehört auch die Ausarbeitung von Industrialisierungsplänen, die staatliche Förderung der Aus- und Fortbildung einheimischer Arbeitskräfte, die das Angebot an qualifiziertem Personal für die Industriefirmen erhöht, oder der Ausbau der Infrastruktur (Strom- und Wasserversorgung, Verkehrswege, etc.).¹⁾

Aus der Reihe der möglichen Maßnahmen, die nicht alle aufgeführt und in ihren Vor- und Nachteilen gewürdigt werden können, hat die nigerianische Regierung eine große Anzahl ausgewählt. Sie werden in den folgenden Abschnitten dieses Kapitels mit ihren Auswirkungen beschrieben. Als erstes wird die Planung der Industrialisierung abgehandelt. Ihr folgt die Beschreibung der finanziellen Förderung der Industrialisierung wegen ihrer großen Bedeutung. Die Reihenfolge der sich anschließenden nicht-finanziellen Förderungsmaßnahmen wurde in etwa nach der Reihenfolge der Ziele, auf die sie besonders wirken, ausgerichtet.

1) Zu einer ausführlichen Beschreibung einiger der hier aufgeführten Maßnahmen vergleiche:

- KIRSCHEN, E.S., u.a., (Instrumente), a.a.O., S. 274 ff.
- KLATT, S.: Industriepolitik, in: Entwicklungspolitik, Handbuch und Lexikon, Hrsg. Besters, H. und Boesch, E.E., Stuttgart, usw., 1966, Sp. 1257 ff.

B. Planung der Industrialisierung

Die Planung der Industrialisierung hat als industriepolitische Maßnahme eine selbständige Bedeutung, gleich welches Wirtschaftssystem in einem Entwicklungsland vorherrscht. Soll das Industrialisierungsprogramm nicht nur in groben Zügen die gewünschte Entwicklung auf lange Sicht aufzeigen, so sind Pläne für kurze Zeitspannen erforderlich, in denen die Ziele und die geplanten Maßnahmen zur Zielerreichung genau formuliert werden.¹⁾

I. Planungsinstitutionen

In Nigeria wurde mit ersten Ansätzen zu einer Entwicklungsplanung in der Kolonialzeit begonnen. Auf Veranlassung des damaligen "Secretary of State for the Colonies" arbeitete im Jahr 1946 eine kleine Gruppe, das "Central Development Board", einen "Ten-Year-Plan of Development and Welfare" aus. Bevor der Plan ablief, wurde Nigeria im Oktober 1954 eine Föderation mit drei Regionen (Nord, Ost und West), dem südlichen Kamerun und dem Bundesterritorium Lagos. Als Folge des politischen Wandels gab nun jede Region ihren eigenen Plan heraus und es existierten fünf Entwicklungspläne mit teilweise voneinander abweichenden Zielen statt des einen "Economic Development Plan, 1955-60", der im Anschluß an den ersten Zehn-Jahres-Plan für die zweite Hälfte der fünfziger Jahre aufgestellt worden war.

Im Jahr 1962 wurde dann der erste "National Development Plan, 1962-68" herausgegeben, an dem ein auf Empfehlungen der Weltbank gegründeter "National Economic Council" und ein von diesem gebildetes "Joint Planning Committee" mitwirkten. Beide lösten sich 1966 mit Ausbruch der politischen Krise auf und wurden später durch eine "National Economic Planning Advisory Group" ersetzt, die bei der Ausarbeitung der Richtlinien zum "Second National Development Plan, 1970-74" mitarbeitete. Die Gründung der zwölf Staaten im Jahr 1967 brachte einen Wandel in der nationalen Planung. Die zwölf Bundesstaaten richteten eigene "Planning Committees" ein, die zur Koordination der Einzelpläne regelmäßig zusammentraten.

1) Vgl. KLATT, S., a.a.O., Sp. 1257

Nach Beendigung des Bürgerkrieges, als verschiedene Vorschläge für die künftige Entwicklungsplanung gemacht wurden, bestimmte die Regierung, daß künftig der "Supreme Military Council", in dem die Militärgouverneure der zwölf Bundesstaaten unter dem Vorsitz des Staatsoberhauptes versammelt sind, die Richtlinien für die wirtschaftlichen Aktivitäten in der gesamten Föderation festlegen wird.

Zur Harmonisierung und Koordination der Wirtschaftspolitik und für die neuen Planungsaufgaben wurde ein "Joint Planning Board" gegründet, dem ein "Central Planning Office" als Stab angehört. Eine weitere Einrichtung zur Beratung der Bundesregierung in Planungsfragen ist der "National Economic Advisory Council". Er rief seinerseits Organisationen ins Leben, darunter ein "Third Plan Committee", das im Sommer 1972 mit der Aufstellung des "Third National Development Plan, 1975-80" beauftragt wurde.¹⁾

II. Entscheidungsfindung, Durchführung der Entscheidungen und Ergebniskontrolle

Die Meinungsbildung als Grundlage für die wirtschaftspolitischen Entscheidungen erfolgt in den aufgeführten Gremien und ihren Unterorganisationen, im Joint Planning Board, der seine Empfehlungen an den Supreme Military Council gibt, und im National Economic Advisory Council, der die Bundesregierung berät. Das FOS ist zuständig für die Datensammlung auf Bundesebene und für ihre Aufbereitung. Als Unterorganisation des Bundesministeriums für wirtschaftliche Entwicklung gehört es zu den Einrichtungen der nationalen Planung. An der Sammlung von relevanten Informationen beteiligen sich auch die statistischen Ämter der Bundesstaaten, die Zentralbank und die Ministerien.

Einen großen Einfluß auf die Meinungsbildung haben die Empfehlungen internationaler Kommissionen, die von Zeit zu Zeit das Land besuchen. Das "Western Africa Department" der Weltbank gibt in regelmäßigen Abständen vertrauliche Berichte über den Stand der Wirtschaft Nigerias heraus, in denen Empfehlungen für geeig-

1) Einzelheiten zur Gründung der hier genannten Organisationen, zu ihren Aufgaben und zu ihren Mitgliedern sind detailliert im 2. EP (S. 6 ff.) enthalten.

nete Maßnahmen enthalten sind.¹⁾ Weiterhin sind an der Meinungsbildung die im nächsten Abschnitt behandelten Interessensgruppen beteiligt.

Auf die Meinungsbildung folgen die Entscheidungen durch die Bundesregierung oder durch den Supreme Military Council, der nur breite Richtlinien festlegt, niedergeschrieben im Entwicklungsplan. Regierungsentscheidungen können ebenfalls Richtlinien sein, meist sind es aber konkrete Maßnahmen, die in einem Gesetz formuliert sind.

Für die Durchführung von Entscheidungen im Industriesektor sind die Industrieministerien auf Bundes- und Staatenebene zuständig, die häufig mit anderen Ministerien zusammenarbeiten. Ein Beispiel hierzu ist die Vergabe des Pionier-Status, bei der das Bundesministerium für Industrie mit dem Finanzministerium beraten muß.

Wird zur Durchführung einer Maßnahme von der Bundesregierung ein Gesetz erlassen, so bestimmt sie, wer für die Durchführung verantwortlich ist und die entsprechenden Organisationen werden, falls notwendig, neu gegründet. Das Nigerianisierungsgesetz von 1972 sah beispielsweise als Durchführungsorgan die Einrichtung eines "Nigerian Enterprises Promotion Board" vor und die Gründung von "Nigerian Enterprises Promotion Committees" in den zwölf Staaten, die neu geschaffen werden mußten.

Wie mit der Durchführung, so sind die Industrieministerien auf Bundes- und Staatenebene auch mit der Kontrolle der Ergebnisse durchgeführter Maßnahmen betraut. Andere Ministerien, wie das Bundesministerium für wirtschaftliche Entwicklung, werden mit eingeschaltet. Das Central Planning Office muß in regelmäßigen Abständen über die Planerfüllung der Entwicklungspläne berichten. Die Zusammenstellung der getätigten Ausgaben in den verschiedenen Sektoren erfolgt in den "Progress Reports" zu den entsprechenden Plänen.

1) Auf Grund früherer Empfehlungen der Weltbank wurde beispielsweise das "Approved User Scheme" mit seinen reduzierten Importzollsätzen eingeführt als Ersatz für das "Import Duties Relief Act" von 1957, das Rückvergütungen von Importzöllen vorgesehen hatte.

Für den 2. EP war ein jährlicher Progress Report vorgesehen. Der "First Progress Report" zum 2. EP¹⁾ wurde im Sommer 1972 fertiggestellt. Er umfaßt die ersten eineinhalb Jahre der Planperiode, also April 1970 bis September 1971. Der Grund für die verzögerte Erstellung des ersten Progress Report war die späte Herausgabe des 2. EP, die erst im November 1970 erfolgte, obwohl der Plan die Periode April 1970 bis März 1974 umfaßt. Der "Second Progress Report" zum 2. EP erschien im Sommer 1974. Er beschreibt die Fortschritte in den ersten drei Jahren der Planperiode, also in der Zeit von April 1970 bis März 1973.

III. Einfluß verschiedener Interessensgruppen auf die Entscheidungsfindung

Eine "Interessensgruppe" ist eine Gruppierung von Personen, die zum großen Teil gemeinsame Interessen haben und diese Dritten gegenüber durchsetzen wollen. Interessensgruppen spielen auch in Nigeria eine große Rolle. Im Bereich der Wirtschaftspolitik versuchen sie, einen Einfluß bei der Formulierung der Ziele und bei der Durchführung der geplanten Maßnahmen auszuüben, um auf diese Weise Vorteile für ihre Organisation und deren Mitglieder zu erlangen. Die Einflußnahme kann direkt auf die Regierung erfolgen, sie wird aber meist auf die Verwaltungsbeamten ausgeübt, da diese einen weiten Ermessensspielraum bei Entscheidungen haben.²⁾

Zu den formal organisierten Interessensgruppen gehören die "Manufacturers Associations" und die "Chambers of Commerce and Industry". Die Ziele und die Tätigkeiten der drei größten Gruppen sollen im folgenden beschrieben werden. Es sind dies die Organisationen, die allen Industriebetrieben offen stehen, die "Manufacturers Association of Nigeria" (MAN), die "Nigerian Employers' Consultative Association" (NECA) und die "Chambers of Commerce and Industry". Daneben gibt es andere, hier nicht näher beschriebene Vereinigungen, die die Interessen von Industriebetrieben bestimmter Branchen vertreten.

1) Federal Republic of Nigeria: First Progress Report for Second National Development Plan, The Central Planning Office, Federal Ministry of Economic Development and Reconstruction, Lagos 1972

2) Vgl. MURRAY, D.J.: Interest Groups and Administration in Nigeria, in: Nigerian Administration and its Political Setting, Hrsg. Adedeji, A., London 1968, S. 36

Die MAN sieht ihre Aufgabe in der Repräsentation der Industriefirmen in allen wichtigen Gremien. Sie sammelt Informationen und erhebt Daten, die in aufbereiteter Form den Mitgliedern zugänglich gemacht werden. Die Repräsentanten der MAN sind in verschiedenen Organisationen der Regierung vertreten, zum Beispiel im National Economic Advisory Council, im Export Promotion Council, im National Wages Advisory Council und in der National Standards Organisation. Durch die Teilnahme an der Entscheidungsfindung in diesen Organisationen kann ein direkter Einfluß auf die Formulierung der Industriepolitik ausgeübt werden.¹⁾

Die NECA wurde 1957 mit dem Ziel gegründet, ein Forum für den Meinungsaustausch für alle Fragen zu bilden, die aus dem Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis entstehen. Sie führt eigene Datenerhebungen und -aufbereitungen durch und versendet die Analysen an die Mitglieder. Als eine der zentralen Organisationen der Arbeitgeber vertritt sie, ähnlich wie die MAN, der Regierung gegenüber die Meinung der Mehrheit der Arbeitgeber in der Industrie.²⁾

Die Chambers of Commerce and Industry sehen ihre Aufgabe im Schutz der Interessen von Industrie und Handel. Die Mitglieder werden hauptsächlich über Fragen bei der Gründung neuer Industrien und Handelsbeziehungen unterrichtet, über Ausstellungen, Zollltarife und Förderungsmaßnahmen. Die verschiedenen Chambers³⁾, die in fast allen der zwölf Staaten existieren, sind in der "Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry and Mines" zusammengeschlossen. Diese Vereinigung ernennt Repräsentanten aus dem privaten Sektor, die in die Regierungsorganisationen entsandt werden.⁴⁾

Um herauszufinden, inwieweit die Industriebetriebe in Nigeria ihre Interessen durch die genannten Organisationen vertreten lassen, wurde nach der Mitgliedschaft in Industrieverbänden gefragt. Die Antworten zeigen, daß 117 Gesell-

1) Mündliche Auskünfte beim Besuch der MAN in Lagos, März 1973

2) Vgl. Nigeria Employers' Consultative Association: NECA News, About NECA, Jan. 1973

3) Es gibt zehn "Chambers", die sich "Chamber of Commerce", "Chamber of Commerce and Industry" und "Chamber of Mines" nennen. Auch wenn sich eine Organisation nur "Chamber of Commerce" nennt, hat sie Industriebetriebe unter ihren Mitgliedern.

4) Mündliche Auskünfte beim Besuch der Chamber of Commerce and Industry in Lagos, März 1973

schaften (94 %) Mitglieder folgender Verbände sind:¹⁾

- Manufacturers Association of Nigeria (MAN)	50 %
- Nigerian Employers' Consultative Association (NECA)	33 %
- Chamber of Commerce and Industry	21 %
- Sonstige Industrieverbände	39 %

Größere Firmen lassen ihre Interessen meist durch mehrere Verbände vertreten. 9 % der Befragten gehörten der MAN, der NECA und der Chamber of Commerce and Industry gleichzeitig an.

In einer weiteren Frage zum Zweck der Mitgliedschaft der Firmen bei obengenannten Industrieverbänden gaben jeweils ungefähr 80 % der Befragten die vorgegebenen Gründe an: Austausch von Erfahrungen (Management, Marketing, etc.), Diskussion von Fragen, die Förderungsmaßnahmen betreffen, und Beeinflussung der Regierungsentscheidungen.

Im Gegensatz zu den beschriebenen formalen Interessensgruppen haben die informellen keine feste Organisationsstruktur. Sie werden spontan gebildet und lösen sich auch verhältnismäßig schnell wieder auf. Nach außen hin tritt das Vorhandensein einer solchen Gruppe oft nicht in Erscheinung. Ihr Einfluß kann dennoch bedeutend sein. Sie üben mehr einen indirekten Einfluß auf die Formulierung von Zielen und die Durchführung von Maßnahmen aus. Direkter Einfluß besteht nur, wenn sich Firmen spontan zusammenschließen, um durch Entsendung von Vertretern oder durch Briefwechsel eine Regierungsaktion zu unterstützen oder sich ihr zu widersetzen. Die Gruppenbildung wird vereinfacht durch die starke Konzentration der Industrie in wenigen Standorten und der dadurch leichter möglichen Kommunikation zwischen den Betrieben.

Die informale Bildung von Interessensgruppen findet man vor allem in Firmenkreisen, aber auch an Universitäten. So forderte beispielsweise bei der Konferenz über "Regional Planning and National Development in Africa" im Jahr 1972 eine Gruppe von Hochschullehrern der Universität Ibadan die Bundesregierung auf, endlich eine deutliche Politik zur räumlichen Verteilung der Industrie zu formulieren, die über die sehr allgemein gehaltenen Angaben im 2. EP hinausgeht, und konkrete Maßnahmen zu erlassen.

1) Die Prozentzahlen ergeben mehr als 100 %, da viele Firmen Mitglied von zwei und mehr Verbänden gleichzeitig sind.

IV. Entwicklungspläne

Nigerias Entwicklungsprogramme werden seit langer Zeit in Entwicklungsplänen niedergeschrieben. Vor der politischen Unabhängigkeit geschah dies im

- Ten-Year-Plan of Development and Welfare, 1946-56, und im
- Economic Development Plan, 1955-60.

Der letztgenannte Plan wurde 1958 überarbeitet und bis 1962 verlängert, hatte jedoch geringe Bedeutung, da nach der Einteilung Nigerias in Regionen im Jahr 1954 jede Region ihr eigenes Entwicklungsprogramm aufstellte.

Nach der politischen Unabhängigkeit hat die Bundesregierung drei Pläne für die Föderation herausgegeben, den

- National Development Plan, 1962-68, den
- Second National Development Plan, 1970-74, und den
- Third National Development Plan, 1975-80.

Die Regionen hatten für den Zeitraum 1962-68 ihr eigenes Entwicklungsprogramm festgelegt in einem Northern, Eastern, bzw. Western Nigeria Development Programme. Nach Aufteilung der Regionen in Staaten im Jahr 1967 hat jeder der zwölf Staaten seinen eigenen Entwicklungsplan herausgegeben. Die zwölf Pläne der Staaten umfassen, wie der 2. EP, den Zeitraum 1970-74. Für die dritte Planperiode nach der Unabhängigkeit, 1975-80, stehen die Pläne der Bundesstaaten noch aus. Es sei wiederholt, daß alle Entwicklungspläne auf Bundes- und Staatenebene primär haushaltsbezogen sind. Für die private Wirtschaft haben sie nur eine Informationsfunktion, also keine verbindliche Bedeutung.

Die Industrialisierungspolitik des Landes ist neben den genannten Entwicklungsplänen auch in anderen Dokumenten niedergeschrieben. So brachte das "Statement on Industrial Policy, 1964"¹⁾ eine Zusammenfassung der im 1. EP dargelegten Industriepolitik. Die "Guideposts" oder "Guidelines" für die Entwicklungspläne der Bundesregierung, die jeweils ein bis zwei Jahre vor den Plänen herausgegeben wurden, beinhalten die später ausführlich in den Plänen dargestellte Politik zur industriellen Entwicklung. Broschüren für potentielle Investoren über Investi-

1) Vgl. Federal Republic of Nigeria: Statement on Industrial Policies, 1964, Sessional Paper Nr. 6, Federal Ministry of Information, Lagos, S. 1

tionsmöglichkeiten in einzelnen Bundesstaaten¹⁾ weisen Kapitalanleger darauf hin, welche Politik im Bundesland Nigeria und im jeweiligen Staat verfolgt wird.

1. Entwicklungspläne vor der Unabhängigkeit

In Nigeria gab es bis Mitte der fünfziger Jahre nur eine geringe Anzahl von Betrieben, die land- und forstwirtschaftliche Exportprodukte bearbeiteten oder in kleinem Umfang Importsubstitute herstellten. Der Industrialisierung des Landes wurde bei Niederschrift der ersten zwei Entwicklungspläne, dem Ten-Year-Plan of Development and Welfare, 1946-56, und dem Economic Development Plan, 1955-60, sowie in den ersten Entwicklungsprogrammen der Regionen kaum ein Augenmerk geschenkt. Die damalige britische Kolonialregierung betrachtete den Aufbau der Industrie als Aufgabe des privaten Sektors. Sie plante nicht, sich selbst an neuen Industrien zu beteiligen. Der Ausgabenplan für die Zeit 1955-60 sah deshalb nur £N 7 Mill. für die industriellen Förderungsmaßnahmen vor, eine Summe, die 3 % der Gesamtausgaben des Staates ausmachte.

Man kann das Jahr 1957 als den Zeitpunkt angeben, zu dem die britische Kolonialregierung der Industrialisierung des Landes ihr Interesse zuwandte. Sie wollte mit dem Aufbau von Industrien, die Importgüter substituieren und heimische Rohstoffe verarbeiten, zum schnelleren Wachstum der Gesamtwirtschaft beitragen. Zur Förderung neuer Investitionen gewährte sie neben den seit 1952 geltenden Sonderabschreibungsmöglichkeiten neue Vergünstigungen, den Pionier-Status mit seiner mehrjährigen Steuerfreiheit durch das Industrial Development (Income Tax Relief) Act, 1958²⁾, und Rückvergütung bezahlter Importzölle durch das Industrial Development (Import Duties Relief) Act, 1957. Diesen zwei Förderungsmaßnahmen folgte das Customs Duties (Approved User Scheme) Act, 1958, das zollfreie Importe erlaubte oder solche mit niedrigeren Zollsätzen, und die Customs (Drawback) Regulations, 1959, gemäß denen Importzölle auf Güter, die unverarbeitet oder verarbeitet das Land wieder verlassen, rückvergütet werden. Damals entstanden in Lagos auch die ersten Industrieparks.³⁾

1) Solche Broschüren wurden vom West-, Ost-Zentral-, Kano-, Nord-Zentral- und Nord-West-Staat herausgegeben.

2) Der Pionier-Status wurde wohl schon 1952 durch die Aid to Pioneer Industries Ordinance eingeführt, doch wurden erst ab 1958 größere Zahlen von Betrieben zu Pionier-Industrien erklärt.

3) Zu Einzelheiten über diese Förderungsmaßnahmen siehe S. 163 ff.

2. Erster Nationaler Entwicklungsplan, 1962-68

Im ersten "National Development Plan, 1962-68" wurde der Entwicklung von Handel und Industrie zusammen mit der Landwirtschaft höchste Priorität eingeräumt. Als Ziele der Industrialisierungspolitik nannte der Plan Wachstum und Nigerianisierung. Die Regierung wollte¹⁾

- die Errichtung und das Wachstum von Industrien, die zum Wirtschaftswachstum beitragen, fördern und
- Nigerianer befähigen, sich in zunehmendem Maße am Kapital und am Management der Industrie und des Handels zu beteiligen.

Im Ausgabenprogramm²⁾ des 1. EP und in den Entwicklungsprogrammen der Regionen war für den Industriesektor eine Summe von £N 90 Mill. vorgesehen, die sich aufteilte:

	<u>£N Mill.</u>
Bund	44
Nord-Region	9
Ost-Region	14
West-Region	<u>23</u>
Bundesregionen	46
Bund und Regionen	<u>90</u>
=====	

Die Bundesregierung plante zwei Großprojekte, ein Eisen- und Stahlwerk, bei dem man während der Laufzeit des Plans über erste Untersuchungen nicht hinauskam, und eine Ölraffinerie. Im Jahr 1963 wurde die Raffinerie mit einer Produktionskapazität von 1,5 Mill. Tonnen pro Jahr gebaut, mußte aber schon 1967 wegen des Krieges schließen. Nach dem Bürgerkrieg wurde die Kapazität auf 2,5 Mill. Tonnen pro Jahr ausgeweitet. Die Regierungen der Regionen planten Investitionen vor allem in Industrien, die land- und forstwirtschaftliche Produkte verarbeiteten.³⁾

1) Vgl. 1. EP, S. 60

2) Der 1. EP enthält im Gegensatz zum 2. EP und zum 3. EP keine Angaben über die erwarteten Investitionen aus dem privaten Sektor.

3) Vgl. 1. EP, S. 60 - 65 zum Programm der Bundesregierung. Zum Industrialisierungsprogramm der drei Regionen vergleiche im 1. EP:
- S. 138 - 141 für die Nord-Region,
- S. 238 - 240 für die Ost-Region und
- S. 297 - 309 für die West-Region.

Im Programm der Förderungsmaßnahmen wurde auf die bereits existierenden Vergünstigungen verwiesen, die durch die Errichtung einer Entwicklungsbank des Bundes und den weiteren Ausbau von Industrieparks ergänzt werden sollten.

Die Summe von £N 90 Mill., die Bund und Regionen für den Industriesektor vorgesehen hatten, machte ungefähr 13 % der vorgesehenen Gesamtausgaben der Regierungen in allen Sektoren aus und zeigte, daß der Industrie nicht nur verbal eine hohe Priorität zugemessen wurde. Im März 1968, als die Planperiode abgelaufen war, hatte man nur etwas weniger als ein Drittel des vorgesehenen Betrages tatsächlich ausgegeben.¹⁾

Die geringe Rate der Planerfüllung hat verschiedene Gründe. Es gab neben den sehr allgemein formulierten Zielen des Programms der industriellen Entwicklung keinen festen Katalog von Projekten. Als der Plan herausgegeben wurde, lagen - außer für die Ölraffinerie - für kein Projekt abgeschlossene Feasibility-Studien vor, die eine sofortige Verwirklichung geplanter Vorhaben garantiert hätten. Der Hauptgrund für die geringe Planerfüllung war natürlich der Bürgerkrieg.

3. Zweiter Nationaler Entwicklungsplan, 1970-74

Lange vor Herausgabe des "Second National Development Plan, 1970-74", der ursprünglich im Anschluß an die Planungsperiode des 1. EP die Jahre 1968/69 bis 1972/73 hätte umfassen sollen, wurden in den "Guideposts for Second National Development Plan"²⁾ die Ziele der Regierung für den neuen Planungsabschnitt angegeben: eine hohe Wachstumsrate der Gesamtwirtschaft, verstärkte Produktion von Nahrungsmitteln, eine starke Reduzierung der Arbeitslosigkeit und die schnelle Industrialisierung des Landes.

Im Abschnitt zur "Industrial Strategy" wurde ausgeführt, wie die schnelle Industrialisierung erreicht werden sollte. Die Politik der Importsubstitution sollte

1) Vgl. 2. EP, S. 140

2) Federal Republic of Nigeria: Guideposts for Second National Development Plan, Ministry of Economic Development, Lagos, Juni 1966

fortgesetzt werden mit verstärkter Förderung von Branchen, die heimisches Rohmaterial einsetzen, und solchen, die Zwischenprodukte und Investitionsgüter herstellen.¹⁾

Mit einem halben Jahr Verspätung erschien der 2. EP im November 1970. Seine vierjährige Planperiode (April 1970 bis März 1974) wurde im Frühjahr 1974 offiziell um ein weiteres Jahr verlängert, da zu jener Zeit der Anschlußplan, der 3. EP, noch nicht fertiggestellt war.

Im 2. EP wurde der Industrialisierung des Landes – wie im 1. EP – zusammen mit der Landwirtschaft und dem Verkehrssektor die höchste Priorität eingeräumt.²⁾ Die einzelnen Ziele der Industrialisierungspolitik wurden bereits in Kapitel II dieser Arbeit beschrieben.

Tabelle 24 informiert über die Verteilung der geplanten Ausgaben auf Bund und Bundesstaaten und über die Raten der Planerfüllung. Eine Aufteilung der im 2. EP geplanten Ausgaben des Bundes auf die verschiedenen Projekte wird im übernächsten Abschnitt, bei der Beschreibung des 3. EP, vorgenommen. Das erleichtert einen Vergleich der Vorhaben in beiden Planperioden.³⁾

Von den £N 69,1 Mill.⁴⁾, die der Bund und die Staaten in den ersten drei Jahren der Planperiode, 1970–73, im Industriesektor investieren wollten, wurden tatsächlich nur £N 19,7 Mill. ausgegeben. Die Planerfüllungsrate ist mit 28,5 % sehr gering. Für die einzelnen Jahre lagen die Raten bei 27,3 % (1970–71), 21,7 % (1971–72) und 43,6 % (1972–73). Als Hauptgründe für die niedrigen Planerfüllungsraten nennt der Second Progress Report zum 2. EP:

1) Vgl. Federal Republic of Nigeria: Guideposts for Second National Development Plan, Ministry of Economic Development, Lagos, Juni 1966, S. 7

2) Vgl. 2. EP, S. 31

3) Siehe S. 111

4) Vgl. 2. EP, S. 157

5) Vgl. Second Progress Report, S. 61

Tabelle 24: Geplante Ausgaben von Bund und Bundesstaaten für den Industriesektor, 1970 - 1974, und Planerfüllung, 1970 - 1973, in £N Mill.

Bundesstaaten/ Bund	Ursprünglich geplante Ausgaben 1970-74	Revidierte Ausgaben 1970-74	Tatsächliche Ausgaben 1970-73	Planerfüllungsrate in % ^{a)}
Lagos	2,5	1,9	0,1	6,3
West	8,0	7,5	1,3	19,7
Mittel-West	5,3	5,8	3,5	76,1
Nord-Ost	4,0	2,9	0,4	12,1
Benue-Plateau	1,9	5,0	1,4	100,0
Kano	3,5	1,9	0,2	7,7
Nord-Zentral	2,6	2,6	0,8	50,0
Kwara	2,2	2,8	1,3	86,7
Nord-West	2,5	1,5	0,7	36,8
Rivers	4,0	4,0	0,4	12,5
Ost-Zentral	5,7	8,1	2,3	46,0
Süd-Ost	3,0	3,6	2,0	76,9
Staaten insgesamt	45,2	47,6	14,4	40,1
Bund	40,9	33,7	5,3	16,0
Bund und Staaten	86,1	81,3	19,7	28,5
Anteil an den Ausgaben in allen Sektoren	8,4 %	5,0 %	3,0 %	-

a) Planerfüllungsrate in % = Tatsächliche Ausgaben 1970-73 als Prozentsatz der geplanten Ausgaben, 1970-73

Quelle: Zusammengestellt nach:

- 2. EP, S. 157 und 274 und

- Second Progress Report, S. 62 und 65

- Schwierigkeiten bei der rechtzeitigen Fertigstellung von Feasibility-Studien (viele Projekte wurden als reine "Projekt-Ideen" in den Plan aufgenommen),
- Finanzierungsschwierigkeiten,
- Mangel an interessierten und kompetenten Partnern für die technische Ausarbeitung,
- Verlagerung der Prioritäten auf andere Sektoren,
- Infrastrukturmängel und
- Fallenlassen einer Anzahl von Projekten.

Vergleicht man die Planerfüllungsraten der Staaten (40,1 % im Durchschnitt) mit denen der Bundesregierung (16,0 %), so könnte man zu dem Schluß kommen, daß die Staaten bei der Durchführung des geplanten Industrialisierungsprogramms vor dem Bund führen. Es muß jedoch berücksichtigt werden, daß die Projekte der Staaten kleiner waren als die des Bundes und daher schneller verwirklicht werden konnten. Außerdem verwendeten einige Staaten einen Großteil ihrer Ausgaben im Industriesektor für den Wiederaufbau der im Bürgerkrieg zerstörten Betriebe. Das ist auch ein Grund für höhere Planerfüllungsraten, denn man kann schneller einen beschädigten Industriebetrieb wieder in Gang bringen als man einen neuen aufbauen kann.

Zur Erreichung einer schnellen Expansion des Industriesektors stellte die Regierung eine Prioritätenliste auf, nach der sich künftig staatliche Förderungsmaßnahmen richten sollten. Eine Umfrage vor Erstellung des 2. EP bei potentiellen ausländischen Investoren zeigte jedoch, daß bei ihnen Investitionsabsichten in der Textil-, Papier-, Metall- und Elektroindustrie dominierten und daß den vom Staat in der Prioritätenliste aufgeführten Agroindustrien und chemischen Industrien eine untergeordnete Rolle beigemessen wurde.¹⁾

In der Planperiode wollte man nach und nach statt des Pionier-Status einen sogenannten "Priority-Status" einführen. Er sollte Firmen gewährt werden, die durch den Einsatz heimischer Rohstoffe und Vorprodukte mit dazu beitragen, die inländi-

1) Vgl. 2. EP, S. 144 und 283 f.

sche Wertschöpfung besonders stark zu erhöhen. Die genauen Kriterien für die Vergabe des Priority-Status wurden im Plan nicht festgelegt, ebenso wurde nicht angegeben, welche Vergünstigungen der Status einer Firma bringen wird.¹⁾

4. Entwicklungspläne der Bundesstaaten, 1970-74

Die Bundesstaaten wiederholen in ihren Plänen die von der Bundesregierung festgelegte Politik zur Industrialisierung und führen aus, auf welche Weise sie ihren Beitrag zur Erreichung der Ziele leisten wollen. Die vorgesehenen Projekte werden in den meisten Plänen unter Angabe ihrer voraussichtlichen Kosten und Kapazitäten beschrieben. Die hier nicht wiedergegebene Auswertung der Pläne der Staaten zeigt eine Schwerpunktbildung der öffentlichen Direktinvestitionen in den Agroindustrien (insbesondere bei Fleisch- und Milchprodukten sowie pflanzlichen Ölen), in der Textilindustrie, in der Zementindustrie und in der metallverarbeitenden Industrie. Daneben war die Finanzierung von Pre-Investment- und Feasibility-Studien geplant, die Erschließung von Industrieparks und die Förderung der Kleinindustrien. Der Anteil der Ausgaben im Industriesektor an den gesamten geplanten öffentlichen Ausgaben der Staaten schwankte zwischen knapp 7 % (Kano- und Nord-Zentral-Staat) und 14 % (Mittel-West-Staat).

Die von den Bundesstaaten geplanten Projekte und Programme im Industriesektor für die Zeit 1975-80 sind im 3. EP beschrieben, der auch einen Ausgabenplan enthält.²⁾ In Tabelle 26 dieser Studie ist der Ausgabenplan der Staaten zusammen mit dem des Bundes wiedergegeben.

5. Dritter Nationaler Entwicklungsplan, 1975-80

Die in der zweiten Jahreshälfte 1973 erschienenen "Guidelines for the Third National Development Plan, 1975-80" führten aus, daß in der dritten Planperiode die glei-

1) Vgl. 2. EP, S. 286. Zu den nigerianischen Entwicklungsplänen gibt es keine Ausführungsbestimmungen, die Einzelheiten zu Planangaben beinhalten.

2) Vergleiche:

- 3. EP/I, S. 158 - 161 und 165 - 173, sowie
- 3. EP/II, S. 163 - 183

chen industriepolitischen Ziele wie in der zweiten verfolgt werden sollten.¹⁾ Im März 1975 ist der "Third National Development Plan, 1975-80" für die Planperiode April 1975 bis März 1980 erschienen.²⁾ Er nennt wirtschaftliches Wachstum und Entwicklung, Preisstabilität und soziale Gerechtigkeit als gesamtwirtschaftliche Ziele.³⁾ Angaben über Prioritäten einzelner Sektoren - wie im 1. EP und im 2. EP - finden sich nicht. In den Ausführungen zum Industriesektor sind die Haupthindernisse bei der Industrialisierung in der vergangenen Planperiode aufgeführt:⁴⁾

- mangelhafter Ausbau der Infrastruktur (Verkehrswege, Strom- und Wasserversorgung),
- Engpässe bei der Verwaltung (Verzögerung bei Erteilung von Genehmigungen)
- Mangel an ausgebildeten Arbeitskräften und
- langsame Durchführung des Regierungsprogramms im Industriesektor.

Zu den Zielen der Industrialisierungspolitik werden einige weitere hinzugefügt, die man als Unterziele bezeichnen kann:

- Beseitigung der obenerwähnten Haupthindernisse für die Industrialisierung,
- Liberalisierung der Industrialisierungspolitik,
- Nigerianisierung durch verstärkten Einsatz der Nigerian Bank for Commerce and Industry und der Nigerian Industrial Development Bank und
- Überprüfung der bestehenden Förderungsmaßnahmen und ihre Anpassung an die gegenwärtigen Gegebenheiten in der Industrie.

Nachstehende Übersicht zeigt die für die Planperiode 1975-80 vorgesehenen Ausgaben, die Bund und Bundesstaaten im Industriesektor tätigen wollen, zusammen mit den erwarteten Investitionssummen aus dem privaten Sektor. Zum Vergleich

1) Vgl. Guidelines, S. 19. Zu den industriepolitischen Zielen siehe S. 36 dieser Arbeit.

2) Der 3. EP umfaßt zwei Bände, einen "Allgemeinen Teil" (Volume I), im Aufbau dem 2. EP zu vergleichen, und ein "Projekt Summary" (Volume II), in dem für die einzelnen Sektoren die geplanten Projekte und Programme von Bund und Staaten kurz genannt oder beschrieben sind mit Angabe ihrer voraussichtlichen Kosten.

3) Vgl. 3. EP/I, S. 33

4) Ebd., S. 149 und 152

des sprunghaften Anstiegs sind die Summen, die im 2. EP, 1970-74, vorgesehen waren, gegenübergestellt:¹⁾

	2. EP, 1970-74		3. EP, 1975-80	
	£N Mill.	%	£N Mill.	%
<u>Öffentlicher Sektor</u>				
Bund	40,9	8	2.453,6	53
Bundesstaaten	45,2	9	204,4	4
Bund und Bundesstaaten	86,1	17	2.658,0	57
<u>Privater Sektor</u>				
	400,2	83	2.000,0	43
Insgesamt	486,3	100	4.658,0	100
=====				

Die geplanten Investitionen der Bundesregierung im Industriesektor teilen sich für die zwei Planperioden wie folgt auf:²⁾

	2. EP, 1970-74		3. EP, 1975-80	
	£N Mill.	%	£N Mill.	%
Industrielle Großprojekte ³⁾	27,1	66	2.144,8	87
Sonstige Industrieprojekte	8,6	21	41,3	2
Beteiligungen und Darlehen	3,6	9	188,5	8
Sonstige Förderungsmaßnahmen (Industrieparks, Feasibility- Studien, Forschung, Ausbildung)	1,6	4	79,0	3
	40,9	100	2.453,6	100
=====				

Über die geplanten Großprojekte der zweiten und dritten Planperiode informiert Tabelle 25. Die Projekte des 3. EP wurden alle – außer den Zementfabriken – aus der Planperiode des 2. EP übernommen, da sie noch nicht fertiggestellt waren.

1) Vergleiche:

- 2. EP, S. 157 und 290 und
- 3. EP/1, S. 158 - 160 und 353.

Beim Vergleich der sprunghaft angestiegenen geplanten Ausgaben im 3. EP mit denen des 2. EP ist zu berücksichtigen, daß der 3. EP eine fünfjährige Periode (1975-80) umfaßt, während die Planperiode des 2. EP nur vier Jahre (1970-74) gedauert hat.

2) Vgl. 2. EP, S. 152 und Tabelle 26 (für 3. EP)

3) Siehe Tabelle 25

Tabelle 25: Industrielle Großprojekte des Bundes, 1970 - 1974 und 1975 - 1980, in £N Mill.

P r o j e k t	Im Jahr 1970 geschätzte Gesamtkosten des Projekts ^{a)}	Geplante Ausgaben des Bundes für das Projekt 1970-74	Geplante Ausgaben des Bundes für das Projekt 1975-80
Herstellung von verflüssigtem Erdgas	7,0	1,3	630,0
Eisen- und Stahlwerk	120,0	7,0	520,8
Erdölraffinerien	9,0	2,5	365,5
Zuckerplantagen und -fabriken	20,0	4,1	175,0
Herstellung von Papiermasse und Papier	10,0	2,5	165,0
Chemiekomplex	14,0	2,7	150,0
Zementfabriken	-	-	85,1
Herstellung stickstoffhaltigen Düngers	26,0	5,0	35,0
Fischfang und -verarbeitung	3,9	0,7	9,5
Montagewerke für Personenkraftwagen	4,5	0,4	5,9
Kombinierter Fisch- und Krabbenfang und -verarbeitung	1,0	0,2	3,0
Salzraffinerie	2,4	0,5	-
Herstellung von Superphosphat	1,2	0,2	-
Projekte insgesamt	219,0	27,1	2.144,8

a) Angaben, wie hoch die Gesamtkosten der Projekte im Jahre 1975 geschätzt werden, sind im 3. EP/I nicht enthalten.

Quelle: Zusammengestellt nach: 2. EP, S. 147-150; 3. EP/I, S. 156-164 und 3. EP/II, S. 155-163

Für das Eisen- und Stahlwerk und den Chemiekomplex liegen abgeschlossene Feasibility-Studien vor, alle anderen Projekte sind bereits im Bau.¹⁾ Zwei kleinere – die Salzraffinerie und eine Anlage für die Erzeugung von Superphosphat – sind schon fertiggestellt.

Der Anteil des Bundes für die Zeit 1970–74 an den im Jahr 1970 geschätzten Gesamtkosten der in Tabelle 25 aufgeführten Großprojekte betrug zwischen 6 % und 28 % und lag durchschnittlich bei 12 %. Die geplanten Ausgaben 1975–80 für dieselben Projekte sind durchschnittlich um das 80-fache gestiegen. Diese Steigerung setzt sich aus drei Komponenten zusammen, die im Plan nicht aufgegliedert sind:

- Ausweitung der Projekte auf eine größere Anzahl von Betrieben,
- Erhöhung des Anteils des Bundes an den geplanten Gesamtkosten und
- Kostensteigerungen für die Errichtung im fünfjährigen Zeitraum 1970–75 (gegenwärtig geschätzte Gesamtkosten werden im 3. EP nicht angegeben).

Eine umfassende Übersicht über die Aufteilung der geplanten Ausgaben des Bundes und der Bundesstaaten im Industriesektor, 1975–80, bringt Tabelle 26. Der hohe Anteil der Industrieausgaben (16,2 %) an den gesamten Ausgaben in der Planperiode des 3. EP läßt im Vergleich mit dem Anteil im 2. EP (8,4 %) erkennen, daß dem Industriesektor im Ausgabenplan eine wirkliche Priorität zugemessen wurde.

1) Vgl. Second Progress Report, S. 63

Tabelle 26: Geplante Ausgaben des Bundes und der Bundesstaaten im Industriesektor, Gliederung nach Branchen und sonstigen Bestimmungswecken, 1975 - 1980, in £N Mill. und in %

Staaten/ I.S.I.C. Bund Code	Lagos	West	Mittel- West	Nord- Ost	Benue- Plateau	Kano	Nord- Zentral	Kwara	Nord- West	Rivers	Ost- Zentral	Süd- Ost	Bundes- staaten gesamt	Bund	Staaten + Bund gesamt	Anteil in % (vertikal)
311	0,5	5,0	-	1,2	1,0	2,0	5,1	3,2	1,3	-	2,2	3,6	25,1	201,5	226,6	
312	0,3	-	-	0,7	-	-	-	1,0	-	-	1,0	1,0	4,0	1,5	5,5	
313	1,2	-	1,2	0,8	1,2	-	0,5	1,5	-	1,5	0,7	1,0	9,6	-	9,6	
Summe 31	2,0	5,0	1,2	2,7	2,2	2,0	5,6	5,7	1,3	1,5	3,9	5,6	38,7	203,0	211,7	9,1
321	0,7	1,0	0,8	-	-	-	0,6	4,0	0,5	-	1,5	2,5	11,6	2,7	14,3	
323	-	-	-	0,5	-	-	0,5	-	-	-	-	-	1,0	0,9	1,9	
Summe 32	0,7	1,0	0,8	0,5	-	-	1,1	4,0	0,5	-	1,5	2,5	12,6	3,6	16,2	0,6
Summe 33 (331/332)	0,9	1,7	0,5	-	-	-	0,4	-	-	2,8	-	1,5	7,8	1,0	8,8	0,3
Summe 34 (341)	-	1,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,0	165,0	166,0	6,2
351	-	-	-	-	1,0	-	-	-	-	2,5	3,0	-	6,5	185,0	191,5	
352	-	-	0,5	0,5	-	-	-	0,4	-	1,0	1,5	0,5	4,4	-	4,4	
353	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	365,5	365,5	
354	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,5	-	-	2,5	650,7	653,2	
355	-	0,1	1,0	-	-	-	-	-	-	-	0,3	0,7	2,1	-	2,1	
356	-	-	-	-	-	-	0,3	-	-	-	-	-	0,3	-	0,3	
Summe 35	-	0,1	1,5	0,5	1,0	-	0,3	0,4	-	6,0	4,8	1,2	15,8	1.201,2	1.217,0	45,8
361/362	2,5	0,5	2,5	-	-	2,5	-	-	-	-	1,5	-	9,5	-	9,5	
363	4,0	3,9	12,5	2,5	6,8	-	0,7	4,2	0,5	0,9	6,3	3,6	45,9	85,1	131,0	
Summe 36	6,5	4,4	15,0	2,5	6,8	2,5	0,7	4,2	0,5	0,9	7,8	3,6	55,4	85,1	140,5	5,3
Summe 37 (371)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,0	1,0	520,8	521,8	19,6

Tabelle 26: Fortsetzung:

Staaten/ I.S.I.-Bund Code/Zweck	Lagos	West	Mittel- West	Nord- Ost	Benue- Plateau	Kano	Herd- Zentral	Kwara	Nord- West	Rivers	Ost- Zentral	Süd- Ost	Bundes- staaten gesamt	Bund	Staaten , Bund gesamt	Anteil in % (vertikal)
381	1,3	-	0,2	-	-	-	-	0,2	-	0,1	8,5	0,5	10,8	-	10,8	
383	-	2,5	-	-	-	-	-	-	-	-	0,3	-	2,8	0,5	3,3	
384	-	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	5,9	6,0	
Summe 38	1,3	2,6	0,2	-	-	-	-	0,2	-	0,1	8,8	0,5	13,7	6,4	20,1	0,8
Summe 39 (390)	-	0,1	-	-	-	1,1	-	-	-	-	0,7	0,5	2,4	-	2,4	0,1
Summe 31-39	11,4	15,9	19,2	6,2	10,0	5,6	8,1	14,5	2,3	11,3	27,5	16,4	148,4	2,186,1	2,334,5	87,8
Anteil in % (horizontal)	0,5	0,7	0,9	0,3	0,4	0,2	0,3	0,6	0,1	0,5	1,2	0,7	6,4	93,6	100,0	-
Beteiligungen	-	-	-	-	-	1,2	-	-	0,3	-	-	-	1,5	17,5a)	19,0	0,7
Darlehen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	161,0b)	161,0	6,1
Small Scale Industry Credit Scheme	0,8	2,0	0,7	2,5	1,0	0,5	0,8	1,5	0,5	0,8	2,5	0,7	14,3	10,0	24,3	0,9
Finanzielle Förderung	0,8	2,0	0,7	2,5	1,0	1,7	0,8	1,5	0,8	0,8	2,5	0,7	15,8	188,5	204,3	7,7
Anteil in % (horizontal)	0,4	1,0	0,3	1,2	0,5	0,8	0,4	0,8	0,4	0,4	1,2	0,3	7,7	92,3	100,0	-
Industrieparks	3,4	4,9	1,3	1,5	2,5	3,9	1,2	2,0	0,5	5,0	3,6	1,5	31,3	30,0	61,3	2,3
Pre-Investment Studien	0,5	-	0,5	1,0	1,0	0,8	0,5	1,0	0,5	1,0	0,5	0,8	8,1	5,5	13,6	0,5
Forschung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5	0,3	0,8	14,7	15,5	0,6
Industrial De- velopment Centre	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16,5	16,5	0,6
Ausbildung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12,3	12,3	0,5
Nicht-finanziel- le Förderung	3,9	4,9	1,8	2,5	3,5	4,7	1,7	3,0	1,0	5,0	4,6	2,6	40,2	79,0	119,2	4,5
Anteil in % (horizontal)	3,5	4,1	1,5	2,1	3,0	3,9	1,4	2,5	0,8	5,0	3,9	2,2	33,7	66,3	100,0	-
Industrie- Ausgaben gesamt	16,1	22,8	21,7	11,2	14,5	12,0	10,6	19,0	4,1	18,1	34,6	19,7	204,4	2,453,6	2,658,0	100,0
Anteil in % (horizontal)	0,6	0,9	0,8	0,4	0,5	0,5	0,4	0,7	0,2	0,7	1,3	0,7	7,7	92,3	100,0	-
Anteil in % an den Gesamtausg.	5,8	6,2	6,3	3,7	5,8	4,3	4,9	8,9	1,6	7,7	9,6	8,3	6,1	18,8	16,2	-

a) Beteiligungen über die Nigerian Industrial Development Bank (NIDB)

b) Davon £N 156 Mill. über die NIDB

c) Anteil der Ausgaben für Industrie an den gesamten Ausgaben, in %

Quelle: Zusammenge stellt aus dem 3. EP/I, S. 349 und 158 - 160 und dem 3. EP/II, S. 155 - 183

C. Finanzielle Förderung der Industrialisierung

"Ein dynamischer Industriesektor braucht öffentliche Einrichtungen zur Unterstützung privater Unternehmen. Die meisten Entwicklungsländer brauchen ein wesentlich verfeinertes und diversifizierteres Bank- und Kreditsystem als das jetzt bestehende." Dies ist eines der Ergebnisse des bekannten PEARSON-Berichts, der im Auftrag der Weltbank erstellt wurde.¹⁾ Er empfiehlt den Entwicklungsländern die Förderung von Finanzinstitutionen zur Sicherstellung einer ausreichenden Kreditversorgung des Privatsektors.

Im Vergleich zu anderen westafrikanischen Ländern verfügt Nigeria bereits über eine gut ausgebaute finanzielle Infrastruktur²⁾ mit einer großen Zahl und Vielfalt von Finanzinstituten. Die Regierung hat in den letzten Jahren einige weitere Finanzinstitute gegründet, darunter eine zweite Entwicklungsbank, die auf Bundesebene Projekte der Industrie und des Handels fördern soll. In der Planperiode 1975-80 will sich die Regierung aktiver an der Entwicklung von Finanzinstitutionen beteiligen.³⁾ Sie hat jedoch bisher wenige ordnungs- und strukturpolitische Maßnahmen für das Bankwesen getroffen, die auf eine Bekämpfung entwicklungshemmender Verhaltensweisen der Bankwirtschaft zielen. Eine Kanalisierung der im Bankwesen gesammelten Mittel in Leitsektoren, wie die Industrie, erfolgt nur über die Zentralbank, deren Kapitalanteile von der Bundesregierung gehalten werden. Die Zentralbank erläßt von Zeit zu Zeit Richtlinien für die Geschäftsbanken zur Steuerung der Kredite.

Da in Entwicklungsländern im allgemeinen Kapitalknappheit herrscht, kommt dem Ausbau der finanziellen Infrastruktur im Entwicklungsprozeß eine wachsende Bedeutung zu.⁴⁾ Ohne die Instrumente und Institutionen der finanziellen Infrastruktur

1) Vgl. Der PEARSON-Bericht, Bestandsaufnahme und Vorschläge zur Entwicklungspolitik, Wien, usw., 1969, S. 90

2) Der Begriff "finanzielle Infrastruktur" ist definiert als Gesamtheit der Finanzinstrumente, -märkte und Finanzierungsinstitutionen eines Landes.
- Vgl. GEIS, H.G.: Die Geld- und Banksysteme der Staaten Westafrikas, Afrika-Studien Nr. 20, München 1967, S. 41 ff.; im folgenden zitiert als: Geld- und Banksysteme

3) Vgl. 3. EP/I, S. 188

4) Vgl. HAMMEL, W.: Die Rolle der finanziellen Infrastruktur bei der Kapitalbildung, in: Eigenfinanzierung der Entwicklung, Hrsg. Priebe, H., Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Band 84, Berlin 1975, S. 55

kann die Wirtschaft eines Landes genausowenig funktionieren, wie ohne die materielle Infrastruktur (Verkehrswege, Energie- und Wasserwirtschaft).

Verschiedene Studien über einheimische Industrieunternehmen in Ländern der Dritten Welt haben herausgefunden, daß die Haupthindernisse für eine erfolgreiche Betriebsgründung und -führung in der Knappheit von Finanzierungsmitteln gesehen werden. Daten aus Nigeria liefert eine Untersuchung aus den Jahren 1968-70, wonach 51 % der einheimischen Unternehmer Kapitalknappheit als Hauptengpaß beim Gründen und Führen ihres Betriebes angaben, gefolgt von Schwierigkeiten im Personalbereich.¹⁾ Die Ableitung des Finanzierungsbedarfs aus der Bedeutung und Struktur der zu fördernden Unternehmen kann hier nicht erörtert werden. Sie ist in der Literatur beschrieben.²⁾

I. Langfristige Investitionsfinanzierung

In diesem Abschnitt werden die schon erwähnte hohe staatliche Beteiligung am Kapital in der Industrie beschrieben, die Investitionsfinanzierung über Entwicklungsbanken und den Kapitalmarkt sowie die speziellen Kreditprogramme für die Kleinindustrie. Dabei nehmen die Ausführungen über die Entwicklungsbankenfinanzierung einen breiten Raum ein, da die Jahresberichte der Entwicklungsbanken mit Angaben über die geförderten Firmen in Verbindung mit den Daten der Industriezensus eine Strukturanalyse ermöglichen, die eine Effizienzbeurteilung der Förderung erlaubt.

1. Staatliche Beteiligung an Industrieunternehmen

In vielen Entwicklungsländern gründet der Staat eigene Industriebetriebe oder er beteiligt sich an in- und ausländischen Privatunternehmen. Dies geschieht vor allem dann, wenn Industrieobjekte wegen ihrer Größe oder ihres hohen Risikos keinen privaten Investor finden.³⁾

1) Vgl. AKEREDOLU-ALE, E.O.: Environmental, Organisational and Group Factors in the Evolution of Private Indigenous Entrepreneurship in Nigeria, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 14, Nr. 2, Juli 1972, S. 242

2) Vgl. KRUSE-RODENACKER, A., GEIS, H.G. und BRAUN, H.G.: Entwicklungsbanken und Gewerbeförderung in afrikanischen Ländern, Forschungsarbeit im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Berlin 1970, S. 118 ff.

3) Vgl. KLATT, S., a.a.O., Sp. 1257 f.

a) Geplante Beteiligungen

Staatliche direkte Investitionen in Industrieunternehmen und indirekte über Entwicklungsbanken waren erst in den Entwicklungsplänen nach der politischen Unabhängigkeit vorgesehen. Auf sie sollte der größte Teil der geplanten Gesamtausgaben im Industriesektor entfallen: im 1. EP und im 2. EP 85 – 88 %, im 3. EP sogar 96 %.¹⁾

Die Regierung kündigte im 2. EP hohe Staatsbeteiligungen in einigen Branchen an. Bei der Eisen- und Stahlindustrie, der petrochemischen Industrie, bei Düngemittelindustrien und bei Herstellern von Erdölprodukten (speziell für den Inlandsverkehr) sollte die staatliche Beteiligung künftig 55 % betragen. In anderen Branchen sollte bei mittelgroßen und großen Projekten die Beteiligung des Staates und einheimischer Privatinvestoren zusammen mindestens 35 % ausmachen. Zu diesen Projekten zählen Plantagen (Weizen, Zucker) und die Nahrungsmittelindustrie, holzverarbeitende Industrien sowie Baumaterialhersteller und Bauunternehmen.²⁾

Während der Laufzeit des 3. EP, 1975–80, bleiben einige Industriezweige ausschließlich für Investitionen der Bundesregierung reserviert. Genannt werden Rüstungsindustrien und Projekte von nationaler Bedeutung.³⁾ Das weitere Wachstum der Industrie wird also in Zukunft in großem Maße von staatlichen Investitionen abhängen und sicher nicht mehr so stark von Privatinvestitionen ausländischer Unternehmer wie in der Vergangenheit.

b) Tatsächliche Beteiligungen

Obwohl erst der 1. EP staatliche Investitionen in Industriebetrieben vorgesehen hatte, wurden bereits früher staatliche Betriebe gegründet. Am gesamten einbezahlten Kapital des Jahres 1965 in Nigerias Industrie (£N 64,2 Mill.) hatten des-

1) Berechnung der Prozentsätze nach Angaben

- im 1. EP, S. 65, 139, 238 und 299,
- im 2. EP, S. 152, und in den Entwicklungsplänen der zwölf Staaten,
- in Tabelle 26 (für den 3. EP)

2) Vgl. 2. EP, S. 145

3) Vgl. Guidelines, S. 22, und 3. EP/I, S. 153. In den Dokumenten wird nicht angegeben, welche Projekte von "nationaler Bedeutung" sind.

halb der Bund und die Regionen bereits einen Anteil von 27 %. Dieser Anteil erhöhte sich bei absoluter Zunahme von 186 % bis zum Jahr 1971 auf 33 %, als vom einbezahlten Grundkapital in der Industrie von insgesamt £N 150,3 Mill. auf die nigerianischen Regierungen £N 49,9 Mill. entfielen (davon £N 13,2 Mill. oder 26 % auf indirekte Investitionen über Entwicklungsbanken).¹⁾

Interessiert man sich, an wie vielen Betrieben der Staat beteiligt ist und wie viele Beschäftigte in Betrieben mit Staatsbeteiligung arbeiten, kann man die Ergebnisse von SCHÄTZL heranziehen, der für 1969 (Ostnigeria 1965) berechnete, daß der Staat an über einem Fünftel der Betriebe beteiligt war und daß über 40 % der Industriebeschäftigten des Landes in Betrieben tätig waren, in denen staatliche Institutionen einen Kapitalanteil besaßen. Diese relativ hohen Anteile des Staates sind bemerkenswert, wenn man bedenkt, daß von den im 1. EP vorgesehenen Ausgaben im Industriesektor in Höhe von £N 90 Mill., von denen 85 % auf direkte und indirekte Investitionen in Industriebetrieben hätten entfallen sollen, am Ende der Planperiode, 1968, weniger als ein Drittel tatsächlich ausgegeben worden waren.²⁾ Die detaillierten Ergebnisse sind in Tabelle 27 wiedergegeben:

Tabelle 27: Zahl der Betriebe und Zahl der Beschäftigten in Betrieben mit staatlicher Kapitalbeteiligung, 1969, (Ostnigeria 1965)

Anteil des Staates	Zahl der Betriebe			Zahl der Beschäftigten		
	Nigeria 1969	Ost- nigeria 1965	ins- gesamt	Nigeria 1969	Ost- nigeria 1965	ins- gesamt
100 %	31	16	47	3.970	3.110	7.080
50 % < bis > 100 %	20	3	23	11.191	1.093	12.284
0 % < bis >= 50 %	40	10	50	20.836	3.576	24.412
0 %	377	65	442	57.273	6.356	63.629
	468	94	562	93.270	14.155	107.405

Quelle: SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 101

1) Auf Einzelheiten zu den Anteilen der nigerianischen Regierungen und anderer Kapitaleigner wurde bereits im Abschnitt "Nigerianisierung des Kapitals" verwiesen, insbesondere in den Tabellen 14 und 15.

2) Vgl. 2. EP, S. 140

In Abbildung 2, die ebenfalls aus der Studie von SCHÄTZL stammt,¹⁾ wird für das Jahr 1969 (Ostnigeria 1965) der Beschäftigungsanteil an reinen Staatsbetrieben, in Betrieben mit staatlicher Kapitalmajorität sowie in Betrieben mit einem staatlichen Anteil von 50 % und weniger durch unterschiedliche Rasterung kenntlich gemacht. Abbildung 2 zeigt den großen Anteil der Industriebeschäftigten in Betrieben mit staatlicher Beteiligung in Kaduna (95 %) und Enugu (76 %), den ehemaligen Hauptstädten der Nord- und Ost-Region. Diese Anteile beweisen die Zielsetzung der damaligen Regionalregierungen, die Industrialisierung in ihrer Hauptstadt zu intensivieren. Die Regierung der West-Region förderte die Industrieansiedlung nicht in der Hauptstadt Ibadan, sondern in den heute zu Groß-Lagos zählenden Orten der damaligen West-Region, in Mushin und Ikeja. Trotzdem überwiegt in Lagos das Auslandskapital. Einen überdurchschnittlichen Beschäftigtenanteil in Betrieben mit staatlicher Beteiligung weisen noch die mittelgroßen Städte Maiduguri, Gusau, Abeokuta und Umuahia auf.

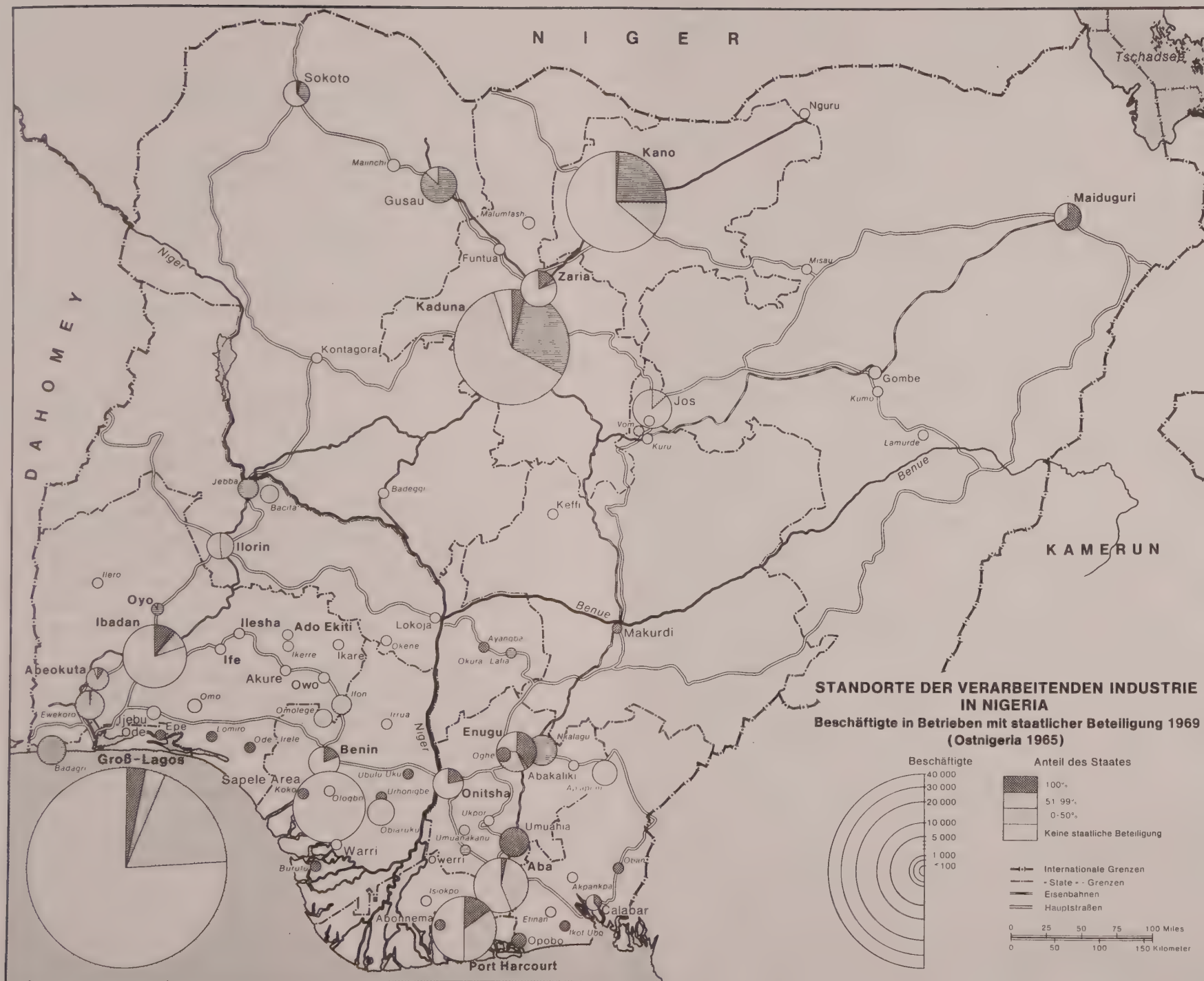
Die Anteile der Industriebeschäftigten in Betrieben mit staatlicher Beteiligung in ländlichen Gebieten beweisen kaum, daß die Regierungen durch eine Beteiligung an diesen Firmen eine bewußte Standortpolitik der Dezentralisierung der Industrie betrieben hätten, denn es handelt sich vielfach um standortgebundene Branchen. Die isolierten, nicht standortgebundenen Branchen hingegen zählen zum großen Teil zu den Beispielen, bei denen nicht ökonomische Vernunft der standortbestimmende Faktor war, sondern der Lokalpatriotismus einflußreicher Persönlichkeiten (Politiker, Militärs). Als Beispiele können das Zementwerk in Sokoto, die Schuhfabrik in Owerri, die Sackfabrik in Badagry, die Papierfabrik in Jebba oder die Textilfabrik in Ado Ekiti genannt werden.²⁾

An 85 % der in Abbildung 2 erfaßten Betriebe mit staatlichem Kapitalanteil waren die Bundesstaaten direkt oder über ihre Entwicklungsbanken indirekt beteiligt. Der Bund hatte nur einen Anteil von 15 %.³⁾ Die unterschiedlichen Anteile der für die Standortwahl maßgebenden Träger der Industrieansiedlungspolitik hatten Auswirkungen auf die räumliche Verteilung der Industrie. Bei den Staatsunternehmen treffen die investierenden öffentlichen Institutionen (Bundes- und Staatenregierungen, Entwicklungsbanken) die Standortentscheidung. Bei direkter Partnerschaft

1) Quelle für Abb. 2: SCHÄTZL, L., a.a.O., Abb. 20

2) Ders., S. 102

3) Ders., S. 101



des Staates oder indirekter über die Entwicklungsbanken mit privaten in- und ausländischen Investoren hängt die Einflußmöglichkeit weitgehend von der Höhe des Kapitalanteils ab.

Der hohe Anteil von 33 %, den Bund und Bundesstaaten 1971 am Kapital der Industrie hatten, wird sich in den nächsten Jahren weiter erhöhen, wenn die im letzten Abschnitt beschriebenen geplanten staatlichen Investitionen im Industriesektor ganz oder auch nur zum größeren Teil durchgeführt werden. Durch die beabsichtigte angemessene Verteilung der staatlichen Projekte könnten die Regierungen einen guten Beitrag zur besseren räumlichen Aufteilung der Industrien leisten und damit die angestrebte gleichgewichtige Wirtschaftsentwicklung positiv beeinflussen.

2. Industriefinanzierung durch Entwicklungsbanken

Der Begriff "Entwicklungsbank" wurde früher in der Literatur und Praxis der Entwicklungshilfe vorwiegend definiert als "Investitionsbank zur Finanzierung privater, gesamtwirtschaftlich förderungswürdiger Projekte"¹⁾. Als Aufgaben wurden gewöhnlich nur die Bereitstellung von mittel- und langfristigem Kapital herausgestellt sowie komplementäre Beratung, während andere Bankgeschäfte, wie das Passivgeschäft, vernachlässigt blieben. Da dieser vorherrschende Begriff zu eng war, setzte sich im Laufe der Zeit eine funktionale Verwendung des Begriffs "Entwicklungsbank" durch, wonach als Entwicklungsbanken Institutionen gelten, die sowohl Bank- als auch Entwicklungsfunktionen erfüllen.²⁾

In Nigeria gibt es verschiedene Typen von Institutionen für die Industriefinanzierung, beispielsweise den Typ der Investitionsbank und der Beteiligungsbank, die vor allem in der Vergangenheit eine Vielzahl unterschiedlicher Funktionen ausübten. Sie werden im folgenden einheitlich als "Entwicklungsbanken" bezeichnet.

1) Vgl. DIAMOND, W.: Development Banks, Baltimore 1957, S. 4 f.

2) Zur neueren Definition des Begriffs, zu Typen der Entwicklungsbanken und zu ihren Aufgaben vergleiche:
- GEIS, H.G., (Geld- und Banksysteme), a.a.O., S. 349 ff.
- KRUSE-RODENACKER, A., GEIS, H.G. und BRAUN, H.G., a.a.O., S. 103 ff.

a) Institute

Gegenwärtig befassen sich in Nigeria zehn Entwicklungsbanken mit der Finanzierung industrieller Investitionen in Form von Beteiligungsfinanzierung sowie der Gewährung mittel- und langfristiger Kredite. Sie sind in Tabelle 28 aufgeführt. Mit dieser Vielzahl von Instituten hat das Land ein föderalistisches System der Entwicklungsfinanzierung, das in der Planperiode 1975-80 durch neue Institute ergänzt werden soll.¹⁾

aa) Institute des Bundes

Die wichtigste Entwicklungsbank auf Bundesebene ist die "Nigerian Industrial Development Bank" (NIDB). Sie wurde 1964 mit einem genehmigten Kapital von £N 5 Mill. gegründet und erhielt zur Stärkung der Eigenmittel zwei Darlehen von der Weltbank (1968: £N 6 Mill.; 1970: £N 10 Mill.) und langfristige zinslose Darlehen von der nigerianischen Bundesregierung (je £N 2 Mill. 1964 und 1969).²⁾ Während der Laufzeit des 2. EP, 1970-74, bekam sie weitere £N 3 Mill. zur Unterstützung des Wiederaufbaus von Industriefirmen im ehemaligen Kriegsgebiet³⁾ und £N 2 Mill. zur Förderung der Durchführung des Nigerianisierungsgesetzes⁴⁾. Für die Planperiode des 3. EP, 1975-80, will ihr die Bundesregierung die riesige Summe von £N 174 Mill. zur Verfügung stellen (£N 156 Mill. für Darlehen, £N 17,5 Mill. für Beteiligungen und £N 0,5 Mill. für Personalausbildung, etc.).⁵⁾ Durch Ausgabe von eigenen Aktien kann sich die NIDB zusätzliche Mittel besorgen. Es ist auch vorgesehen, daß sie das Einlagegeschäft aufnimmt.

Die Aufgabe der NIDB ist die Finanzierung von Industrie-, Bergbau- und Tourismusunternehmen durch mittel- und langfristige Kredite, Beteiligungen und Underwriting-Geschäfte. Daneben sollen Beratungsdienste angeboten werden. Bis 1970

1) Neue Institute sind in den Staaten Benue-Plateau und Ost-Zentral vorgesehen. (Vgl. 3. EP/I, S. 190)

2) Vgl. MENSAH, A., Panafrikanismus oder wirtschaftliche Unterentwicklung, Göttingen 1974, S. 166 f.

3) Vgl. 2. EP, S. 147

4) Vgl. Budget-Broadcast 1972/73 vom 31. März 1972 (hektographierte Informationsschrift)

5) Vgl. 3. EP/I, S. 188 und 3. EP/II, S. 160

Tabelle 28: Entwicklungsbanken für industrielle Investitions-
finanzierung in Nigeria, 1974

Name	Sitz	im Eigentum der Regierung(en)
<u>Entwicklungsbanken des Bundes</u>		
Nigerian Industrial Development Bank (NIDB)	Lagos	des Bundes
Nigerian Bank for Commerce and Industry (NBCI)	Lagos	des Bundes
<u>Entwicklungsbanken der Bundesstaaten</u>		
Western State Industrial Investment and Credit Corporation (WSIICC)	Ibadan	des West-Staats
Development Finance Company (DFC)	Enugu	der drei Ost-Staaten (50 %) und der Commonwealth Development Corporation (Nigeria (CDC(N)) (50 %)
New Nigeria Development Company (NNDC)	Kaduna	der sechs Nord-Staaten
Northern Nigeria Investments Limited (NNIL)	Kaduna	der sechs Nord-Staaten über die NNDC (50 %) und der CDC(N) (50 %)
Kano Investment Company	Kano	des Kano-Staats
Savanna Investment Company	Maiduguri	des Nord-Ost-Staats
Kwara State Investment Corporation	Ilorin	des Kwara-Staats
North-West Development Company	Sokoto	des Nord-West-Staats

Quelle: Nigerian Enterprises Promotion Board: Promotion of Nigerian Enterprises, Dez. 1973, S. 13 f.

konnte die NIDB nur reine Privatbetriebe oder solche mit temporärer staatlicher Minderheitsbeteiligung finanzieren. Diese Einschränkung besteht seitdem nicht mehr, auch Firmen, an denen der Staat zu mehr als 50 % beteiligt ist, können finanziell gefördert werden. Die NIDB soll außerdem Katalysator zur Hereinleitung ausländischen Kapitals nach Nigeria sein und soll den Kapitalmarkt durch die Übernahme von Anteilen neuer Unternehmen oder die obenerwähnte Ausgabe eigener Aktien fördern.

Im Oktober 1973 hat die zweite Entwicklungsbank auf Bundesebene, die "Nigerian Bank of Commerce and Industry" (NBCI) ihre Tätigkeit aufgenommen. Ihre Gründung zur finanziellen Unterstützung der Nigerianisierung von Industrie und Handel wurde bereits im Frühjahr 1972 bei Erlaß des Nigerianisierungsgesetzes beschlossen. Vom genehmigten Grundkapital in Höhe von £N 25 Mill. sind £N 5 Mill. von den beiden Aktionären, der Bundesregierung (60 %) und der Zentralbank (40 %), eingezahlt worden.

Die NBCI unternimmt mittel- und langfristige Darlehens- und Beteiligungsfinanzierungen im Industrie- und Handelssektor, kann sich aber auch als Geschäftsbank betätigen. Für den Aufkauf ausländischer Firmen in Branchen, die nach dem Nigerianisierungsgesetz ausschließlich den Einheimischen reserviert sind, stellte sie Darlehen zur Verfügung. Von großen ausländischen Gesellschaften, die eine 40 %ige nigerianische Beteiligung aufweisen mußten, erwarb sie Aktien, um sie bei Nachfrage über die Börse in Lagos anzubieten.¹⁾ Bis Ende 1974 hatte sie Finanzierungen in Höhe von £N 8,5 Mill. zugesagt (33 % als Beteiligungen, 67 % als Darlehen), stellte davon aber nur £N 0,5 Mill. (6 %) zur Verfügung.²⁾

Die Gründung der NBCI wurde vielfach kritisiert, weil man in ihr keine Alternative zur NIDB sah. Die Konditionen für die Kreditvergabe sind bei beiden Banken gleich; kleine und mittlere Unternehmen werden nicht gefördert. Nach Meinung der Kritiker wäre es besser gewesen, die NIDB verstärkt mit Kapital und Personal auszustatten und ihr Tätigkeitsfeld auf die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung

1) Zum Nigerianisierungsgesetz siehe S. 196 ff.

2) Central Bank of Nigeria: Annual Report and Statement of Accounts, Lagos 1974, S. 64

im Handel auszuweiten, da sie über eine fast zehnjährige Erfahrung als Entwicklungsbank verfügt.¹⁾

Im 3. EP wird die Rolle der beiden Entwicklungsbanken auf Bundesebene kurz beschrieben. Sie sollen verstärkt industrielle Aktivitäten stimulieren und nicht so sehr als Bank, sondern als Promotoren industrieller Entwicklung tätig werden. Die Bundesregierung wird ihnen die nötigen Mittel zur Verfügung stellen (£N 174 Mill. für die NIDB und £N 50 Mill. für die NBCI).²⁾ Diese sollen nur dann nicht in voller Höhe an die zwei Entwicklungsbanken gegeben werden, wenn es an Investitionsmöglichkeiten in guten Projekten mangelt.

bb) Institute der Bundesstaaten

Die heute existierenden acht Entwicklungsbanken der Bundesstaaten, die industrielle Investitionen finanzieren, sind teils umstrukturierte Nachfolgeorganisationen der früheren Institute der Bundesregionen, teils wurden sie von den Staaten neu gegründet.

Die ehemalige "Northern Nigeria Development Corporation" (NNDC), Kaduna, wurde nach der Gründung der zwölf Staaten 1968 unter dem neuen Namen "New Nigeria Development Company" und der gleichen Kurzbezeichnung "NNDC" ins Gesellschaftsregister eingetragen. Sie hält an der 1959 gegründeten "Northern Nigeria Investments Limited" (NNIL) eine 50 %ige Beteiligung.

Die frühere "Western Nigeria Development Corporation" (WNDC), Ibadan, wurde erst in jüngster Zeit in drei Institute aufgeteilt, wobei die "Western State Industrial Investment and Credit Corporation" (WSIICC) das finanzielle Engagement der WNDC

1) Zu Angaben über die NBCI vergleiche:

- Nigerian Bank for Commerce and Industry: Information Booklet and Guide to Applicants, Lagos 1973
- Bank for Indigenisation, in: West Africa, Nr. 2909, 12. März 1973, S. 356
- Making a Success of the "New" Bank, in: Daily Times, Lagos, 1. April 1973
- Industrial Bank and Credit Facilities, in: Daily Times, Lagos, 26. Mai 1973
- £50 m to Boost Commerce, in: Daily Times, Lagos, 16. Mai 1973

2) Vgl. 3. EP/I, S. 154 und 188 (Im 3. EP/II, S. 160, werden allerdings nur die Mittel an die NIDB ausgewiesen. Vgl. Tabelle 26 dieser Arbeit.)

im Industriesektor übernommen hat.¹⁾ Die ebenfalls in Westnigeria tätige "Western Region Finance Company" (WRFC), Ibadan, hatte noch nie eine Bedeutung bei der Industriefinanzierung.

In Ostnigeria war vor dem Bürgerkrieg die 1955 gegründete "Eastern Nigeria Development Corporation" (ENDC) tätig, die nach Kriegsende aufgelöst wurde. Derzeit befaßt sich die "Development Finance Company" (DFC), die seit 1965 besteht, mit der Industriefinanzierung. Ihre Projekte wurden während des Bürgerkrieges zu einem großen Teil zerstört. Nach dem Krieg hat sie Finanzierungen in bescheidenem Umfang wieder aufgenommen, vergibt aber seit 1973 keine neuen Darlehen mehr und soll aufgelöst werden. An ihre Stelle tritt voraussichtlich eine neugegründete "Central Investment Company".²⁾

Die vier weiteren, in Tabelle 28 aufgeführten Entwicklungsbanken in Nordnigeria (Kano Investment Company, Savanna Investment Company, Kwara State Investment Corporation und North-West Development Company) wurden von den jeweiligen Bundesstaaten alle erst Anfang der siebziger Jahre gegründet. Diese vier Institute wollen ihre beschränkten Mittel als Darlehen vergeben oder auch zum Erwerb von Beteiligungen verwenden und ihre Politik nach der NNDC und der NNIL ausrichten. Bis zum Frühjahr 1973 hatten die vier genannten Institute noch kaum Kredite an Industriefirmen vergeben.³⁾

Die Entwicklungsbanken auf Staatenebene erhielten ihr Kapital durch Regierungszuschüsse und hohe "grants" der Marketing Boards, die durch langfristige Darlehen von den Regierungen und Boards verstärkt wurden.⁴⁾ Heute befinden sich alle acht Banken vollkommen in Händen der Staatenregierungen mit Ausnahme der

1) Die anderen zwei aus der WNDC hervorgegangenen Institute sind die "Western State Agricultural Credit Corporation" und die "Western State Agricultural Investment Corporation" (schriftliche Information vom 16. Okt. 1975).

2) Vergleiche hierzu:

- Investment Possibilities in the East-Central State of Nigeria, Enugu, 1971, S. 7
- Development Finance Company Limited: Draft Account for Year Ended 31st Dec., 1975
- Schriftliche Information vom 6. April 1976
- 3. EP/I, S. 190

3) Mündliche Auskünfte der Bankmanager bei Besuchen im April 1973

4) Vgl. GEIS, H.G., (Geld- und Banksysteme), a.a.O., S. 172

DFC und der NNIL, an denen die Commonwealth Development Corporation (Nigeria) Limited (CDC(N)) eine 50 %ige Beteiligung hält.¹⁾

Die Umstrukturierung der früheren Regionalinstitute wurde nicht nur durch die Gründung der Bundesstaaten, sondern auch wegen der zu unterschiedlichen Aufgaben notwendig. Die Institute waren gleichzeitig Entwicklungsbanken und -gesellschaften und befaßten sich sowohl mit der Gründung und Leitung von Unternehmen als auch mit bloßer Kapitalbeteiligung und Kreditbereitstellung. Ihr Tätigkeitsbereich erstreckte sich auf verschiedene Sektoren (Industrie, Landwirtschaft, Tourismus, Infrastruktur, u.a.).²⁾ Dabei wurden die gemeinwirtschaftlich ausgerichteten, treuhänderischen Tätigkeiten für die Regionalregierungen (z.B. die Gewährung von Zuschüssen und subventionierten Darlehen, die Gründung eigener Unternehmen, die Durchführung von eigenen und öffentlichen Programmen) organisatorisch und rechnungsmäßig nicht genügend vom kommerziellen Bankgeschäft getrennt, das bei der Entwicklungs- und Investitionsfinanzierung auf eine angemessene Gewinnerzielung ausgerichtet sein kann, zumindest aber auf Kostendeckung achten muß.³⁾ Ansätze für eine Trennung der beiden Tätigkeiten in Form spezieller "Loan Funds" waren Mitte 1965 bei zwei Instituten vorhanden. Sie wurden nach den vorliegenden Jahresberichten nur von der NNDC fortgeführt, die neben ihren Beteiligungen und Darlehen eigens das Finanzierungsvolumen für Entwicklungsprojekte ausweist.⁴⁾

Der Schwerpunkt der Tätigkeit der Entwicklungsbanken lag bei der Förderung neuer Unternehmen durch Beteiligungs- und Darlehensfinanzierung.⁵⁾ Neben der finanziellen Förderung bieten alle Institute auch Dienstleistungen an. Zu ihnen

1) Die Kapitalanteile der britischen CDC hält jetzt die nigerianische CDC(N), vgl. - CDC & Indigenisation, in: West Africa, Nr. 2922, 11. Juni 1973, S. 781

2) Vgl. AHMAD, N. und BECHER, E.: Entwicklungsbanken und -gesellschaften in Tropisch-Afrika, Afrika-Studien Nr. 1, Berlin, usw., 1964, S. 24

3) Vgl. GEIS, H.G., (Geld- und Banksysteme), a.a.O., S. 174

4) Vgl. die Jahresberichte der NNDC von 1969 - 1973, wonach der Anteil von "Capital and Advances to Development Projects" zwischen 2 % und 13 % lag, mit Ausnahme von 1971, wo er 30 % erreichte. Da für die WSIICC keine neueren Jahresberichte vorliegen, ist nicht bekannt, ob sie eine Trennung der Geschäfte vornimmt.

5) Vgl. S. 130 f.

gehören die Beratung bei vorgesehenen Firmengründungen (zum Arbeitsmarkt, zu verfügbaren Rohstoffen, zu den Absatzchancen, zur Kreditbeschaffung, etc.), die Erstellung technischer Studien (Feasibility- und Pre-Investment-Studien) und das Zusammenführen in- und ausländischer Partner. Beim Aufbau und dem Führen der Unternehmen erstrecken sich die Dienstleistungen auf die Verwaltung, das Management und den technischen Bereich.¹⁾

b) Beitrag der einzelnen Institute zur Industriefinanzierung

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die wichtigsten Entwicklungsbanken. Es sind dies die NIDB, WSIICC, DFC, NNDC und die NNIL. Sie alle bestehen – teilweise unter geänderten Namen – seit mindestens zehn Jahren. Die Angaben, an welchen Firmen in welcher Höhe Beteiligungen gehalten werden und welchen Darlehen gewährt wurden, sind den Jahresberichten der Institute und sonstigen Broschüren entnommen.²⁾ Die Daten der geförderten Firmen (Größe, Branche, Kapitaleigner, Standort) stammen aus dem Industriezensus 1972 (in Ausnahmefällen 1970).³⁾

1) Zu den Aufgaben der einzelnen Institute vergleiche:

- Jahresberichte der Entwicklungsbanken
- Informationsblatt der NNDC und NNIL, 1972
- HARLANDER, H. und MEZGER, D.: Entwicklungsbanken und -gesellschaften in Afrika, Afrika-Studien, Sonderreihe Information und Dokumentation, Band 2, München 1969, S. 112 ff.

- 2) Leider war es nicht möglich, von allen Entwicklungsbanken die neuesten Zahlen für die Berechnungen zu verwenden, da Jahresberichte entweder die notwendigen Angaben nicht enthielten oder nicht beschafft werden konnten. Beispiele sind die NIDB, die ihre Beteiligungen und Darlehen seit 1969 nicht mehr auf Firmenbasis ausweist, sondern nur noch als Gesamtsummen, oder die WSIICC, die nach vielen Anfragen mitteilte, sie sei als staatseigene Entwicklungsbank nur der Regierung des West-Staats zur Auskunftserteilung verpflichtet und könne deshalb keine neuesten Informationen liefern. (Schriftliche Mitteilung der WSIICC vom 10. Nov. 1975)
- 3) Bei differierenden Angaben – wenn beispielsweise eine Beteiligung einer Entwicklungsbank nicht als solche in der Kapitalstruktur des Firmenbogens ausgewiesen war – wurde den Bankberichten mehr Glauben geschenkt als den Firmendaten und es wurde eine Korrektur vorgenommen.

Die in folgendem Text und in den Tabellen 29 bis 32¹⁾ gemachten Aussagen beziehen sich auf das tatsächliche Engagement – nicht auf das zugesicherte – der fünf Entwicklungsbanken. Wie aus der Quellenangabe zu den Tabellen zu ersehen ist, sind die Daten der Institute von unterschiedlicher Aktualität und reichen bis ins Jahr 1974. Da sie den Firmendaten des Industriezensus 1972 gegenübergestellt wurden, sind sie in den Tabellen einheitlich als "1972-er Daten" bezeichnet. Leider konnte die geradezu explosionsartige Geschäftsentwicklung der NIDB in den Jahren nach 1970, besonders nach 1973, nicht in die Untersuchung mit einbezogen werden, da die NIDB, wie erwähnt, seit 1969 ihr finanzielles Engagement nicht mehr auf Firmenbasis ausweist.²⁾ Die Daten in den Tabellen 29 bis 32 haben deshalb nur beschränkte Aussagekraft.

aa) Höhe der Finanzierung

Die NIDB beschränkt sich bei der Finanzierung fast ausschließlich auf die Industrie (über 95 %), obwohl zu ihrem Bereich auch die Sektoren Bergbau und Tourismus gehören. Bei den Instituten der Staaten (frühere WNDC, DFC, NNDC und NNIL) entfällt der größere Teil (65 – 80 %) ebenfalls auf den Industriebereich.

1) Quelle zu den Tabellen 29 bis 32:

Die Zahlenwerte in den Tabellen sind aus den Daten folgender Unterlagen berechnet worden:

- Development Finance Company (Eastern Nigeria) Limited: Annual Report 1966 (for the Year Ended 31st Dec., 1966), S. 9
- New Nigeria Development Company Limited: Annual Report and Accounts for the Year Ended 31st March, 1974, S. 24 – 26
- Nigerian Industrial Development Bank Limited: Annual Report and Accounts 1969 (for the Year Ended 31st Dec., 1969), S. 19
- Northern Nigeria Investments Limited: Report and Accounts 1974 (for the Year Ended 31st Dec., 1974), S. 12 – 15
- Western Nigeria Development Corporation: Annual Report 1967/68 (for the Year Ended 31st March, 1968), S. 62 – 67 (jetzt: WSIICC)
- Facts and Figures on WNDC, 1971, S. 11 – 21 (jetzt: WSIICC)
- Industriezensus 1972 (Daten auf Firmenbasis, ersatzweise zum Teil aus dem Industriezensus 1970)
- Tabellen 8 und 14 sowie Aufstellung auf S. 43

- 2) Zur Entwicklung des finanziellen Engagements der NIDB bis ins Jahr 1975 siehe S. 130. Die zugesagten Beteiligungen und Darlehen erreichten in den beiden Jahren 1973 und 1974 etwa die gleiche Höhe wie in den neun Jahren (1964–72) zuvor. Im Jahr 1975 verdreifachten sie sich gegenüber dem Vorjahr.

Die Höhe der Industriefinanzierung der fünf untersuchten Entwicklungsbanken ist in Tabelle 29 ausgewiesen. Die Beteiligungen der Entwicklungsbanken am Grundkapital der Industrie im Jahr 1971 betrugen 9 % (£N 13,2 Mill. von £N 150,3 Mill.). In den von Entwicklungsbanken finanzierten Firmen arbeiteten fast 60.000 Personen, das sind 36 % aller Beschäftigten in der Industrie des Jahres 1972. Die Finanzierung beschränkte sich jedoch auf eine ganz kleine Anzahl von 86 Firmen, das sind 8 % der 1.054 im Jahr 1972 existierenden Betriebe.

Die dem Typus der Investitionsbank zuzuordnende NIDB vergab ihre Mittel hauptsächlich als Darlehen (78 %), während bei den Institutionen der Bundesstaaten, die – ausgenommen die DFC – dem Beteiligungsbank-Typ zuzuordnen sind, der Leistungsschwerpunkt bei der Beteiligungsfinanzierung lag. Über zwei Drittel der Finanzierungen entfielen auf Neugründungen, der Rest auf Erweiterungsinvestitionen. Die WSIICC hatte von den fünf Instituten den größten wertmäßigen Anteil (33 %) an der Finanzierung, doch wurde sie Anfang der siebziger Jahre von der NIDB weit übertroffen. Das kann man aus der starken Aufwärtsentwicklung der von der NIDB zugesagten Darlehen und Beteiligungen schließen, die nachstehende Aufstellung zeigt (Zahlen in £N'000):¹⁾

<u>Jahr</u>	<u>Beteiligungen</u>	<u>Darlehen</u>	<u>insgesamt</u>
1964-66	718	3.263	3.981
1967	324	697	1.021
1968	70	652	722
1969	365	2.043	2.408
1970	229	2.975	3.204
1971	570	5.132	5.702
1972	80	1.964	2.044
1973	1.192	7.696	8.888
1974	1.109	8.273	9.382
1975	<u>2.123</u>	<u>27.787</u>	<u>29.910</u>
	6.780	60.482	67.262
	=====	=====	=====

1) Es war nicht möglich, die Entwicklung der Industriefinanzierung der anderen Institute aufzuzeigen wegen des erwähnten Mangels an Jahresberichten und der fehlenden Aufteilung des Engagements nach Sektoren oder Firmen. Die NNDC weist in ihren Jahresberichten erst seit 1973 ihr Engagement im Industriesektor getrennt aus, die NNIL seit 1971. Für die Jahre davor wurden die geförderten Firmen nur mit ihrem Namen aufgeführt (vgl. Jahresberichte der NNDC und der NNIL, 1967 - 1973).

Tabelle 29: Beitrag der Entwicklungsbanken zur Industriefinanzierung,
1972

Entwicklungs- bank	Summe in £N Mill.	Anteil in %	Firmen- zahl	pro Firma ^{a)} in £N'000	Anteil der Banken an den Summen in %	Anteil der Firmen in %
<u>NIDB</u>						
- Beteiligungen	1,2	22	19	63		
- Darlehen	4,2	78	37	115		
- insgesamt	5,4	100	56	96	27	41
<u>WSIICC</u>						
- Beteiligungen	5,9	89	21	280		
- Darlehen	0,7	11	7	99		
- insgesamt	6,6	100	28	236	33	21
<u>NNDC</u>						
- Beteiligungen ^{b)}	2,9	100	14	207	15	10
<u>NNIL</u>						
- Beteiligungen	3,0	77	18	167		
- Darlehen	0,9	23	8	109		
- insgesamt	3,9	100	26	150	20	19
<u>DFC</u>						
- Beteiligungen	0,2	20	6	40		
- Darlehen	0,8	80	6	134		
- insgesamt	1,0	100	12	83	5	9
<u>alle Entw.-Banken</u>						
- Beteiligungen	13,2	67	78	169		
- Darlehen	6,6	33	58	114		
- insgesamt	19,8	100	136 ^{c)}	146	100	100

a) Durchschnittliche Höhe pro Firma

b) Der Jahresbericht weist nur Beteiligungen aus, aber keine gewährten Darlehen.

c) Die Zahl 136 ergibt sich durch die Mehrfachförderung. Insgesamt wurden nur 86 Firmen gefördert.

Quelle: Siehe S. 129

Die Beteiligungen machten 10 %, die Darlehen 90 % der Gesamtzusagen bis 1975 aus. Bei den in Anspruch genommenen Darlehen sind die Devisen-Endkredite kontinuierlich von 41 % (1971) auf 22 % (1975) zurückgegangen.¹⁾ Gründe für den Investitionsrückgang im Jahr 1972 waren die Liberalisierung der Importe und die abwartende Haltung ausländischer Investoren, ausgelöst durch das Nigerianisierungsgesetz.²⁾

bb) Konditionen

Die Konditionen der in Nigeria tätigen Entwicklungsbanken für die Darlehensgewährung oder die Aufnahme einer Beteiligung sind bei allen Instituten fast gleich. Sie sind nachstehend für vier Institute aufgeführt:³⁾

<u>Darlehen:</u>	<u>NIDB</u>	<u>NBCI</u>	<u>NNDC/NNIL</u>
Zinsen pro Jahr, in %	8,5	6 - 8	8,5 - 9
Zinsen pro Jahr für noch nicht in Anspruch genommene Kredite, in %	0,5	0,5	1
Prüfungsgebühr für den Kreditantrag, in % der Darlehenssumme	1,25	x ⁴⁾	-
Mindesthöhe, in £N	10.000	10.000	10.000
Laufzeit, in Jahren	12 - 15	12 - 15	7 - 10

Beteiligungen:

geplante durchschnittliche Höhe, in % des Grundkapitals eines Unternehmens	10	x ⁵⁾	10 - 20
vorgesehene Höchstbeteiligung, in % des Grundkapitals eines Unternehmens	49	40	40

1) Zu den Zahlen vergleiche:

- Nigerian Industrial Development Bank Limited: Annual Report and Accounts, 1970, 1971, 1972, jeweils S. 23; 1973, S. 24; 1974 und 1975, jeweils S. 25 (Zahlen jeweils zum Jahresende)
- Nigerian Industrial Development Bank Limited, Statement by the Chairman, in: Daily Times, Lagos, 20 April 1972 (für 1971) und 19. April 1973 (für 1972)
- Central Bank of Nigeria: Annual Report and Statement of Accounts, 1974, S. 64

2) Vgl. NIDB, Aid to Firms Drops by Half, in: Daily Times, Lagos, 20. April 1973

3) Zu den Zahlen vergleiche:

- Nigerian Bank for Commerce and Industry: Information Booklet and Guide to Applicants, Lagos 1973, S. 5 f.
- Central Bank of Nigeria: Annual Report and Statement of Accounts, 1974, S. 56
- Informationsblätter der NNDC und der NNIL, 1972

4) Die Prüfungsgebühr der NBCI ist nicht bekannt, dürfte aber, wie bei der NIDB, 1,25 % betragen.

5) Eine durchschnittliche Höhe ist nicht festgelegt.

Die Darlehensbesicherung erfolgt hauptsächlich durch Grundsicherheiten und durch Garantien der Geschäftsbanken und Versicherungsgesellschaften.

c) Strukturmerkmale der Entwicklungsbankenfinanzierung

Dieser Abschnitt über die von Entwicklungsbanken finanzierten Industrieunternehmen, gegliedert nach Betriebsgrößen, Branchen, Kapitaleignern und Standorten, basiert ebenfalls auf den Ergebnissen der beschriebenen Untersuchung der fünf Entwicklungsbanken, NIDB, WSIICC, DFC, NNDC und NNIL.

aa) Betriebsgrößen

Tabelle 30 zeigt, daß die nigerianischen Entwicklungsbanken einige mittlere, hauptsächlich aber große Unternehmen gefördert haben. Beteiligungen wurden an 64 Firmen gehalten, 51 bekamen Darlehen. Ein Drittel der Kreditnehmer waren Firmen, die in beiden Formen finanziert wurden. Es bestand eine

- Beteiligungsfinanzierung	bei 35 Firmen (41 %),
- Darlehensfinanzierung	bei 22 Firmen (25 %) und eine
- Finanzierung in beiden Formen	bei 29 Firmen (34 %)
	86 Firmen (100 %)
	=====

Von den 86 Firmen erhielten 13 eine Mehrfachförderung: Zehn wurden von zwei Instituten (meist NNDC und NNIL) finanziert, zwei Betriebe von drei (NIDB, NNDC und NNIL) und ein Betrieb sogar von vier Banken (NIDB, WSIICC, NNDC und NNIL). Großbetriebe erhielten also vielfach Mittel in Form einer Beteiligungs- und Darlehensfinanzierung, die teilweise von mehreren Instituten kamen.

Tabelle 30: Finanzierung von Industriebetrieben durch Entwicklungsbanken, Gliederung nach
Größenklassen, 1972

Klasse (Beschäftigte)	Gesamtzahl der Betriebe		von Entwicklungsbanken finanzierte Betriebe			
	Firmen- anteil in %	Beschäftig- tenanteil in %	Beteiligungen		Darlehen	
			Firmen- anteil in %	Wert- anteil in %	Firmen- anteil in %	Wert- anteil in %
10 - 49	53	12	-	-	-	-
50 - 99	16	8	11	2	16	43
100 - 199	14	13	19	17	16	63
200 - 499	10	20	28	16	27	183
500 - 999	5	21	20	8	19	117
1000 - 1999	1,5	13	14	30	14	64
2000 und mehr	0,5	13	8	27	8	85
Summe in %	100	100	100	100	100	140
Summe in £N Mill.						243
Summen absolut	1054	167.626	64	13,2	51	444
						700
						206
						129

Quelle: Siehe S. 129

bb) Branchen

Die Entwicklungsbankfinanzierung, gegliedert nach Branchen, zeigt in Tabelle 31 eine Konzentration auf die Textil-, Bekleidungs- und Lederindustrie (Branche 32), gefolgt von der Nahrungs- und Genußmittelindustrie (Branche 31) und der Metallwarenindustrie (Branche 37/38). Die Schwerpunktfinanzierung der Textil-, Bekleidungs- und Lederindustrie ergibt sich durch das starke Engagement der NNDC und NNIL in Textilfabriken in Kaduna, wo die Institute ihren Sitz haben, und der von der NIDB bevorzugten Förderung dieser Branche.¹⁾

cc) Kapitaleigner

Die nigerianischen Entwicklungsbanken hielten 42 % ihrer Beteiligungen an Firmen mit ausländischer Mehrheitsbeteiligung und gaben an sie 70 % der Darlehen, wie aus Tabelle 32 zu entnehmen ist. Die Regierung kritisierte schon vor Jahren diese Bevorzugung ausländischer Firmen und drängte damals bei der NIDB auf einer Verringerung der Mindeshöhe der Darlehen, damit auch kleinere nigerianische Firmen solche erhalten können.²⁾ Die NIDB ist jedoch auf die Forderungen der Regierung nicht eingegangen. Sie legte 1973 fest, daß sie die Mindesthöhe von £N 10.000 bei Darlehen beibehalten wird.³⁾

dd) Standorte

Die von Entwicklungsbanken finanzierten Betriebe verteilen sich auf ganz wenige Standorte. 89 % der Beteiligungen und 76 % der Darlehen entfallen auf Firmen in vier Städten und auf drei Großbetriebe (Zuckerfabrik in Bacita, Zementfabriken in Ewekoro und Sokoto). Vom gesamten finanziellen Engagement der fünf Institute entfallen 32 % auf Lagos, 8 % auf Ibadan, 21 % auf Kaduna, 6 % auf Kano und 19 % auf die drei Großbetriebe. Die verbleibenden 14 % sind in Betrieben mit verschiedenen Standorten investiert.

1) Bis 1972 hatte die NIDB 50 % ihrer Finanzierungszusagen an Branche 32 gemacht, bis 1974 fiel dieser Anteil auf 28 % (vgl. NIDB Jahresberichte 1972 und 1974).

2) Vgl. 2. EP, S. 140

3) Vergleiche:

- NIDB Defines Loan Policy to Local Industries, in: Daily Times, 19. Juni 1973
- NIDB and Small Business, in: Daily Times, Lagos, 21. Juni 1973

Tabelle 31: Finanzierung von Industriebetrieben durch Entwicklungsbanken, Gliederung nach Branchen, 1972

ISIC-Code	Gesamtzahl der Betriebe		von Entwicklungsbanken finanzierte Betriebe					
	Beteiligungen		Beteiligungen		Darlehen		Durchschnittliche Höhe pro Betrieb (in £N'000)	
	Firmen-anteil in %	Grundkapitalanteil in %	Firmen-anteil in %	Wert-anteil in %	Firmen-anteil in %	Wert-anteil in %		
31	28	33	20	27	14	8	277	71
32	15	25	36	39	37	60	226	211
33	20	2	3	2	6	9	100	200
34	9	5	-	-	-	-	-	-
35	10	18	8	4	12	6	100	67
36	5	9	9	21	6	3	467	67
37/38	11	7	21	6	25	14	62	69
39	2	1	3	1	-	-	50	-
Summe in %	100	100	100	100	100	100	206	129
Summe in £N Mill.		150,3		13,2		6,6		
Firmen-zahl	1.054		64		51			

Quelle: Siehe S. 129

Tabelle 32: Finanzierung von Industriebetrieben durch Entwicklungsbanken, Gliederung nach Kapitaleignern, 1972

Ausländischer Kapitalanteil	von Entwicklungsbanken finanzierte Betriebe				
	Beteiligungen		Darlehen		Durchschnittliche Höhe pro Betrieb (in £N'000)
	Firmen- anteil in %	Wert- anteil in %	Firmen- anteil in %	Wert- anteil in %	
0 %	19	22	17	12	242
0 % < bis ≤ 50 %	28	36	16	18	267
50 % < bis ≤ 75 %	25	34	20	29	281
75 % < bis ≤ 100 %	28	8	47	41	56
Summe in %	100	100	100	100	206
Summe in £N Mill.		13,2		6,6	
Firmenzahl	64		51		

Quelle: Siehe S. 129

Die NNDC und die NNIL gaben 66 % ihrer Mittel an Firmen in Kaduna, dem Sitz der Institute und der Regierung der früheren Nord-Region. Als Vorgängerin der WSIICC konzentrierte die WNDC 95 % ihrer Finanzierungen in drei Standorten, in Ibadan, der früheren Hauptstadt der West-Region (24 %), in den früher zum West-Staat gehörenden Teilen des Großraumes Lagos (39 %) und in Ewekoro (Zementfabrik, 32 %). Selbst die auf Bundesebene tätige NIDB konzentrierte 69 % ihrer Finanzierungen auf Lagos, wo sie ihren Hauptsitz hat, obwohl sie gemäß ihren "policy resolutions" Investitionen in allen Landesteilen vornehmen wollte.

d) Effizienzbeurteilung und Empfehlungen¹⁾

Betrachtet man nur die Höhe der Finanzierungen der Industrie durch die Entwicklungsbanken im Jahr 1972, so kann man sagen, daß damit ein beachtenswerter Beitrag zur mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung geleistet wurde. Die Strukturanalyse der Förderung zeigt jedoch, daß sich die Entwicklungsbanken auf eine stark konservative, risikofeindliche Finanzierung beschränkten, die im Widerspruch zur Rolle einer Entwicklungsbank steht. Gefördert wurden nur große Firmen, die überwiegend ausländische Mehrheitsbeteiligungen hatten, an ganz wenigen Standorten. Branchenmäßig konzentrierte sich die Finanzierung auf die Textil-, Bekleidungs- und Lederindustrie (Branche 32).

Hauptnutznießer der Finanzierung waren die großen Unternehmen mit 1.000 und mehr Beschäftigten, auf die über die Hälfte der Beteiligungen und Darlehen entfielen. Diese Unternehmen waren in der Regel bei den ausländischen und einhei-

-
- 1) Die Kriterien zur Beurteilung der Effizienz der Industriefinanzierung durch Entwicklungsbanken und durch die in den nächsten Abschnitten beschriebenen Geschäftsbanken sowie die Kreditprogramme für die Kleinindustrie wurden hauptsächlich folgenden Quellen entnommen:
- GEIS, H.G.: Die entwicklungspolitische Wirksamkeit von Entwicklungsbanken, Fallstudien in Südostasien, Forschungsarbeit im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Berlin 1972,
 - Band 1, Allgemeiner Teil; im folgenden zitiert als: Entwicklungsbanken, Band 1
 - Band 2, Fallstudien Thailand und Korea; im folgenden zitiert: Entwicklungsbanken, Band 2
 - JONAS, R. und NITSCH, M.: Entwicklungsbanken, Finanzierungsinstitutionen als Entwicklungskatalysator in Lateinamerika, Friedrich-Ebert-Stiftung. Aus Materialien der Dokumentationsstelle, Nr. 17, April 1974
 - KRUSE-RODENACKER, A., GEIS, H.G. und BRAUN, H.G., a.a.O.

mischen Geschäftsbanken gut eingeführt, so daß im Falle der Darlehen diese nur andere Bankkredite ersetzen. Gründe waren die günstigeren Zinssätze – Geschäftsbanken verlangen 10 % im Gegensatz zu den 8 – 9 % der Entwicklungsbanken – und die längeren Laufzeiten.¹⁾ Auf Betriebe mit 50 – 199 Beschäftigten entfiel nur noch ein knappes Fünftel des finanziellen Engagements, während Kleinbetriebe mit 10 – 49 Beschäftigten überhaupt nicht gefördert wurden. Da also kaum kleine Firmen, sondern nur über dem Durchschnitt liegende Betriebsgrößen gefördert wurden, leisteten die Entwicklungsbanken keinen Beitrag zu der in den Entwicklungsplänen als besonders wichtig erachteten Förderung der Kleinindustrie.²⁾ Dies ist ein Ergebnis, das sich auch in anderen Ländern der Dritten Welt (z.B. in Thailand und Korea) zeigte.³⁾

Die Benachteiligung der Mittel- und Kleinindustrie bei der Finanzierung hat mehrere Gründe. Sie ergibt sich aus den bankmäßigen Problemen einer Finanzierung solcher Betriebsgrößen, auf die im Abschnitt über die Geschäftsbankenfinanzierung noch eingegangen wird. Durch die Festsetzung der Mindesthöhe der Darlehen bei £N 10.000 drücken die Institute ihr Desinteresse an der Finanzierung mittlerer und kleiner Betriebe am deutlichsten aus. Generell herrscht bei den Instituten die Meinung, kleinere Darlehenssummen sollten von den "Small Industries Credit Schemes"⁴⁾, die es in allen Bundesstaaten gibt, gewährt werden.⁵⁾

Da in der Praxis die Unterstützung der Kleinbetriebe als eine der wichtigsten Förderungsaufgaben von Entwicklungsbanken gesehen wird,⁶⁾ gibt es verschiedene Vorschläge, wie die Institute zur Ausdehnung ihrer Förderung auf diesen Bereich veranlaßt werden sollen. Zu ihnen gehören das Einkalkulieren von Risikosätzen in die Darlehenszinsen, eine besonders günstige Refinanzierung der Entwicklungsbanken für kleine Endkredite durch die Regierung oder ausländische

1) Geschäftsbankenkredite erreichen durch Prolongation teilweise die gleichen Laufzeiten, sind aber wegen ihrer kurzfristigen Kündbarkeit unsicherer.

2) Vgl. 2. EP, S. 148, oder 3. EP/1, S. 155

3) Vgl. GEIS, H.G., (Entwicklungsbanken, Band 2), a.a.O., S. 11

4) Vgl. S. 144 ff.

5) Vgl. Informationsblatt der NNDC, 1972

6) Vgl. JONAS, R. und NITSCH, M., a.a.O., S. 33

Kapitalhilfe und die Übernahme des Risikos durch Dritte (z.B. durch die Regierung, Garantiefonds oder Kreditversicherungen). Vorgeschlagen wird auch eine Zusammenarbeit mit den Geschäftsbanken, da Entwicklungsbanken meist keine Zweigstellen haben und deshalb keinen engen Kontakt mit regional oft weit verstreuten Kleinbetrieben aufnehmen können.¹⁾

Aus dem Katalog obiger Maßnahmen ist für Nigeria die Erhöhung der Sollzinsen durch einkalkulierte Risikosätze sehr zu empfehlen. Der dadurch den Kleinbetrieben eröffnete Zugang zum Kredit wäre wichtiger als sein Preis - darauf wird auch in den folgenden Ausführungen noch hingewiesen. Eine allgemeine Erhöhung der Sollzinsen, also nicht nur für Kleinbetriebe, wäre sogar empfehlenswert, da die Darlehenszinsen der Entwicklungsbanken mit 8 - 9 % niedriger als die Marktzinssätze und auch niedriger als die Inflationsrate sind. Letztere lag zwischen 1968 und 1972 bei über 10 % jährlich und ist im Jahr 1975 bis auf über 25 % angestiegen.²⁾ Die Kredite der Entwicklungsbanken wurden also zu negativen Realzinsen gewährt. Das kann zu einem Mißbrauch und zu Fehlleitungen der Mittel der Regierungen und der Weltbank geführt haben.³⁾ Es wurde schon erwähnt, daß größere Betriebe mit Zugang zu Bankkrediten diese teureren Mittel durch billigere der Entwicklungsbanken substituiert haben. Bei der Darlehensbesicherung orientieren sich die Entwicklungsbanken an den entwicklungshemmenden Prinzipien der Geschäftsbanken.

Die bisherigen Ausführungen waren hauptsächlich eine Effizienzbeurteilung der Darlehensvergabe, die bei den nigerianischen Instituten nur ein Drittel der finanziellen Förderung ausmachte. Ihr geringerer Anteil ist durch die vorherrschenden Typen der Entwicklungsbanken bedingt. Die folgenden Abhandlungen beurteilen die Förderungseffekte auf die Industriefinanzierung durch Darlehen und auch durch Beteiligungen.

1) Vgl. KRUSE-RODENACKER, A., GEIS, H.G. und BRAUN, H.G., a.a.O., S. 134 und 207

2) Vgl. Inflation rate remains very high, in: Quarterly Economic Review, Nigeria, Nr. 1, 1976, S. 3

3) Aus der Gefahr einer Mittelfehlleitung durch die international übliche Niedrig-Zinspolitik bei Devisen-Endkrediten von Entwicklungsbanken leitet GEIS die Forderung auf eine Anhebung der Endkreditsätze auf die Höhe des inländischen Zinsniveaus am organisierten Kreditmarkt ab. (Vgl. GEIS, H.G., (Entwicklungsbanken, Band 1), a.a.O., S. 20 und 126)

Die Institute wollten Projekte und Branchen unterstützen, denen der Bund oder die Bundesstaaten in ihren Plänen Priorität beigemessen hatten. Wie die Aufgliederung der Finanzierung auf die Branchen zeigt, sind sie hierin ihrer Politik nicht treu geblieben. Gefördert wurden vor allem Projekte in der von ausländischen Investoren bevorzugten Textil- und Metallindustrie (Branchen 32 und 37/38) und weniger in der vom Staat im 2. EP bevorzugten chemischen Industrie¹⁾. Neben der Textil- und Metallindustrie erhielt auch die Nahrungsmittelindustrie (Branche 31) einen hohen Anteil der Entwicklungsbankenfinanzierung. Insoweit deckt sich die Förderung mit dem Unterziel der Industrialisierung, solche Branchen zu unterstützen, die heimisches Rohmaterial verarbeiten (Früchte, Zuckerrohr, Baumwolle). Die Konzentration der Finanzierung auf wenige Branchen steht jedoch im Widerspruch zu der angestrebten Diversifizierung der Industrie.

Bei der Entwicklungsbankenfinanzierung wurden überwiegend Firmen mit ausländischer Mehrheitsbeteiligung gefördert. Wie die Firmendaten zeigen, war die Zahl echter "joint ventures" mit etwa gleichstarken Kapitalpartnern gering. Mit der bevorzugten Finanzierung ausländischer Unternehmer haben die Institute vielfach nur andere qualitativ gleichwertige Finanzierungsmöglichkeiten ersetzt, denn die ausländischen internationalen Konzernunternehmen haben direkten Zugang zu ausländischen Kapitalmärkten und hätten sich auch dort die Mittel beschaffen können.

Die überwiegende Finanzierung von Auslandsunternehmen steht im Widerspruch zu einer verstärkten Förderung nigerianischer Privatunternehmen im Rahmen der Nigerianisierung. Außerdem läßt sie die Risikofeindschaft der Institute erkennen, die lieber in Projekten investierten, bei denen ausländische sorgfältige Projektprüfung und ausländisches Management eher für wirtschaftliche Erfolge garantierten.

Die Entwicklungsbanken haben mit ihrer Finanzierungspolitik die räumliche Konzentration der verarbeitenden Industrie gefördert und somit nichts zur verfolgten Strategie eines gleichgewichtigen Wachstums beigetragen. Auf vier herausragende Standorte, Lagos, Ibadan, Kaduna und Kano, entfielen 67 % des finanziellen Engagements.

1) Vgl. 2. EP, S. 144 und 283 f.

Von den vorgesehenen Dienstleistungen haben die Institute nur sehr wenige angeboten, da es ihnen an qualifiziertem Personal für solche Aufgaben fehlte.¹⁾ Das dürfte mit dazu geführt haben, daß überwiegend große Unternehmen mit ausländischer Mehrheitsbeteiligung gefördert wurden, denn sie benötigen kaum Dienstleistungen der Kreditgeber beim Aufbau und Führen ihrer Betriebe. Auch die Mehrfachförderung von Firmen durch zwei, drei oder gar vier Institute könnte ihren Grund im Mangel an geeignetem Personal für die Projektprüfung haben. Wenn ein Institut als zweites oder drittes eine Finanzierung übernimmt, kann es davon ausgehen, daß das erste schon bei der Projektprüfung zu positiven Ergebnissen kam und deshalb investierte. Eine eigene Prüfung kann also erspart werden. Personalprobleme dürften auch die Gründe sein, daß die Institute bisher keine oder kaum Projektidentifikation und -förderung betrieben haben.²⁾

Da die Kapitalanteile der nigerianischen Entwicklungsbanken auf Staatenebene fast ausnahmslos von den Regierungen der Bundesstaaten gehalten werden, kann man auf eine starke Außenbestimmung durch die Regierungen schließen. Die Abhängigkeit von der öffentlichen Refinanzierung ist groß, da die Institute auf Staatenebene selbst keine inländischen Sparmittel sammeln. Ein sehr hoher Grad von Außenbeeinflussung einer Entwicklungsbank ist bedenklich, denn Institute, die wie eine unselbstständige Regierungsadministration geführt werden, sieht man gewöhnlich nicht als geeignete Instrumente der Entwicklungspolitik an. Außerdem kann man ein Institut, das kein eigenes kreditmarktorientiertes Passivgeschäft betreibt, sondern nur öffentliche Mittel durchleitet, kaum als Entwicklungsbank bezeichnen.³⁾

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß die nigerianischen Entwicklungsbanken nur zu einem geringen Teil zum industriellen Wachstum beigetragen haben. Sie erbrachten wohl bankwirtschaftliche Innovationsleistungen durch die Beteiligungsfi-

1) Vergleiche beispielsweise:

- New Nigeria Development Company Limited: Development Finance, in: Development, Official Magazine of New Nigeria Development Company Limited, Vol. 3, Nr. 1, 1974, S. 6

2) Der Promoter-Rolle der Entwicklungsbanken wird große Bedeutung beigemessen.
- Vgl. KUIPER, E.T.: The Promotional Role of a Development Finance Company, in: Development Finance Companies: Aspects of Policy and Operation, Hrsg. Diamond, W., Baltimore 1968, S. 5 ff.

3) Vgl. GEIS, H.G., (Entwicklungsbanken, Band 1), a.a.O., S. 77

finanzierung und die Vergabe mittel- und langfristiger Darlehen, vernachlässigten aber die unterversorgten Bereiche der finanziellen Infrastruktur – die Kleinbetriebe, die einheimische Unternehmerschaft und Projekte in ländlichen Regionen – und förderten so den sektoralen, sozialen und regionalen Dualismus.

3. Kreditprogramme für die Kleinindustrie

Industrielle Kleinbetriebe in Nigeria werden, wie bereits nachgewiesen, von den Entwicklungsbanken kaum finanziert. Von Geschäftsbanken erhalten sie auch nur in bescheidenem Umfang Kredite. Wegen der geringen Projektgrößen, der Verschiedenartigkeit der Wirtschaftstätigkeit und der geographischen Streuung bedeutet die Finanzierung von Kleinbetrieben für die Banken eine außerordentliche personelle, finanzielle und organisatorische Belastung. Kleinbetriebe sind daher weitgehend auf die Selbstfinanzierung und auf die Finanzierung durch den unorganisierten Kreditsektor angewiesen, vor allem auf Geldverleiher und Lieferanten. Das wirkt hemmend auf die Modernisierung und Neugründung von Unternehmen.

Kleinbetriebe haben jedoch besondere Vorteile, die sie förderungswürdig erscheinen lassen. Sie können – um einige der Vorteile zu nennen – mit wenig Kapital betrieben werden, haben meist arbeitsintensive Produktionsmethoden, erfordern kein so gut ausgebildetes Management und sind ein wichtiges Instrument der Regionalpolitik zur Erreichung einer gleichmäßigeren räumlichen Verteilung der Industrie.¹⁾ In vielen Entwicklungsländern gibt es zur Förderung der Kleinindustrie deshalb besondere Programme, beispielsweise in Indien und Kenia.²⁾

In Nigeria wurde schon Ende der fünfziger Jahre ein "Federal Loans Board" eingerichtet und zusätzliche "Regional Loans Boards", die die Aufgabe hatten, an kleine

1) Zu weiteren Vorteilen von Kleinbetrieben vergleiche:

- KRUSE-RODENACKER, A., GEIS, H.G. und BRAUN, H.G., a.a.O., S. 59 ff.
- JONAS, R. und NITSCH, M., a.a.O., S. 34
- MICHEL, H. und OCHEL, W.: Die Förderung von Industrie- und Handelsbetrieben in ländlichen Regionen der Entwicklungsländer, Forschungsauftrag des Bundesministers für wirtschaftliche Zusammenarbeit, München 1975, S. 10 ff.

2) Vgl. KRUSE-RODENACKER, A., BRAUN, H.G. und RADIKOWSKI, A.:

- Investitionsfinanzierung in Indien, Berlin 1972, S. 254 ff. und
- Investitionsfinanzierung in Kenia, Berlin 1971, S. 75 ff.

und mittlere nigerianische Betriebe Darlehen zu vergeben. Daneben existierte seit 1959 ein "Revolving Loans Fund for Industry", der, wie aus dem Namen hervorgeht, für die Gewährung von Krediten für industrielle Zwecke zuständig war.¹⁾ Die Programme dieser bis zur Jahresmitte 1963 tätigen Institutionen waren ein Mißerfolg, denn die Kredite wurden aus politischen Gründen vergeben und kamen nicht, wie es vorgesehen war, einer möglichst großen Anzahl von Investoren zugute, sondern nur wenigen Firmen. Ein sehr großer Teil der Kredite wurde nicht zurückgezahlt.²⁾

Mitte der sechziger Jahre wurden von den Regionen sogenannte "Small Industries Credit Schemes" errichtet, die sie ihrer "Small Industries Division" in den Industrie- und Handelsministerien angegliedert hatten. Die Small Industries Credit Schemes vergaben Kredite an die Kleinindustrie zu 5 % Zinsen und Laufzeiten von fünfzehn Monaten bis zu zehn Jahren gegen Grundsicherheiten. Sie hatten, wie eine Untersuchung aus der Nord-Region zeigt, nur einen geringen Förderungseffekt auf die Kleinindustrie. Als Gründe hierfür werden die zu große geographische Streuung der geförderten Betriebe mit Standorten in infrastrukturell schlecht erschlossenen Gebieten genannt, die schlechte Organisation der Kreditprogramme und vor allem das Fehlen ausreichender Finanzierungsmittel (von April 1966 bis März 1968 wurden Darlehen in Höhe von rund £N 100.000 an 80 Betriebe vergeben).³⁾

Gegenwärtig gibt es in allen Bundesstaaten Small Industries Credit Schemes, die der Small Industries Division in den einzelnen Industrieministerien angeschlossen sind. Im 2. EP war vom Bund und den Staaten eine Summe von £N 4 Mill.

1) Vgl. AHMAD, N. und BECHER, E., a.a.O., S. 22 f.

2) Vergleiche:

- 2. EP, S. 141, und

- SCHATZ, S.P.: The High Cost of Aiding Business in Developing Economies: Nigeria's Loans Programmes, in: The Oxford Economic Papers, Bd. XX, Nr. 3, Nov. 1968, S. 431 f.

3) Vgl. FAUST, G.: Small Industries Credit Scheme in Northern Nigeria: An Analysis of Operational and Lending Patterns, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 11, Nr. 2, Juli 1969, S. 209 ff.

für Darlehen an die Kleinindustrie über diese Kreditprogramme vorgesehen. Für die Planperiode des 3. EP sehen die Staaten £N 14,3 Mill. vor, die durch weitere £N 10 Mill. des Bundes ergänzt werden sollen.¹⁾ Diese hohen Summen sollen als niedrigverzinsliche mittel- und langfristige Darlehen an Betriebe der privaten Kleinindustrie zum Zwecke der Gründung, Erweiterung, Rationalisierung und Modernisierung gewährt werden. Der 3. EP verweist auf einige Vorteile, die die Förderung der Kleinindustrie bringt (Schaffung neuer Beschäftigungsmöglichkeiten, Mobilisierung lokaler Ressourcen, Verhinderung der Landflucht, gleichmäßigere Industrieverteilung), nennt aber keine Einzelheiten zum Förderungsprogramm.²⁾ So wird weder die Betriebsgröße definiert, für die die Bezeichnung "Kleinindustrie" gilt, noch findet man Angaben zur Branchenauswahl und zu den Konditionen der Kreditvergabe.

Obwohl es in den einzelnen Bundesstaaten nunmehr seit sechs bis acht Jahren die Small Industries Credit Schemes gibt, wurden noch keine Studien oder breitere Auswertungen der bisherigen Förderungserfolge durchgeführt. Auch die zwei Progress Reports zum 2. EP enthalten keine Beurteilung der Programme. Bei Besuchen der Industrieministerien in den Nordstaaten Nigerias während des Feldaufenthalts konnte hierzu lediglich die Information gesammelt werden, daß der Umfang der Förderung noch stark zu wünschen übrig lasse, da erst ein Zensus der Kleinbetriebe durchgeführt werden müsse. Es wurde darauf verwiesen, daß man sich bei den Zinssätzen an denen der Entwicklungsbanken orientiere und sich im übrigen an der Konzeption der früheren Programme der Regionen ausrichtete.³⁾ Das bedeutet, daß die Zinssätze bei durchschnittlich 8 - 9 % liegen, daß die Laufzeiten bis zu zehn Jahren dauern und daß für Kredite Grundsicherheiten verlangt werden.

Wegen fehlender Untersuchungen können die Förderungserfolge der Kreditprogramme nicht aufgezeigt werden. Eine Effizienzbeurteilung muß sich deshalb auf die Konzeption des Programms beschränken. Als Nachteil für eine erfolgreiche Klein-

1) Siehe Tabelle 26 auf S. 114 f.

2) Vgl. 3. EP/I, S. 155

3) Auskünfte der Industrieministerien der Staaten Nord-West (Sokoto), Nord-Zentral (Kaduna) und Nord-Ost (Maiduguri) im April 1973

industrieförderung ist zu vermerken, daß die Kreditprogramme Anhängsel der Industrieministerien sind. Die sich daraus ergebende Außenbestimmung durch die Regierung ist für die Förderungserfolge nicht unbedenklich. Außerdem ist das Personal in den Ministerien oft schlecht qualifiziert. Es sieht vielfach seine Aufgabe in der schnellen Verteilung der staatlichen Finanzmittel und nicht in einer eingehenden Prüfung der Darlehensanträge, einer Beratung der Kreditkunden und einer Übernahme des Follow-up. Das führt zu hohen Ausfallquoten bei der Darlehensrückzahlung. Bei den großen Summen, die die Regierung in der Planperiode 1975-80 für die Kleinindustrie zur Verfügung stellen will, dürften sich künftig Engpässe nicht so sehr durch fehlende Mittel, sondern vielmehr durch den Mangel an qualifiziertem Personal für die schwierige, arbeitsintensive Finanzierung der Kleinbetriebe ergeben.

Es gibt verschiedene Vorschläge zu institutionellen Gestaltungen der Trägerorganisationen, die Kredite an Kleinindustrien vergeben. Als Alternativen betrachtet man Spezialabteilungen in Entwicklungsbanken, wobei allerdings die Gefahr gesehen wird, daß diese Institute wegen ihrer traditionellen Bevorzugung der Großindustrie die Kleinbetriebe weiterhin vernachlässigen könnten, und spezielle Kreditinstitute für die Kleinindustrie, die ausschließlich deren Interessen dienen würden. Letztere sollten selbst das Einlagegeschäft aufnehmen, um die staatlichen Mittel dadurch ergänzen zu können.¹⁾

Die Darlehenszinsen liegen beim nigerianischen Programm zur Kleinindustrieförderung mit 8 - 9 % günstiger als die Sätze der Geschäftsbanken und wesentlich günstiger als die Zinssätze auf dem unorganisierten Kreditmarkt, der wichtigsten alternativen Finanzierungsquelle. Die Zinsdifferenz, die im Vergleich zu den Sätzen des unorganisierten Kreditmarkts besonders hoch ist, fördert die Kreditfehlleitung und verschlechtert die Schuldnermoral. Es hat sich beispielsweise in anderen Ländern gezeigt, daß erfolgreiche Kreditnehmer nur schleppend ihre Kredite zurückzahlten, weil sie das billige Kapital anderweitig einsetzten. Die niedrigen

1) Zu Einzelheiten und weiteren Vorschlägen vergleiche:

- International Bank for Reconstruction and Development: Financing the Development of Small-scale Industries, Bank Staff Working Paper Nr. 181, Nov. 1974, S. 19 ff.

Darlehenszinsen führen dazu, daß der Staat seine für Kreditprogramme bereitgestellten Finanzierungsmittel aufstocken muß, denn die Nachfrage nach zinssubventionierten Krediten steigt um die Nachfrage von Unternehmen, die bereits Zugang zum Bankwesen hatten und ihre teureren Bankkredite durch die billigen der Kreditprogramme substituieren wollen.

Wie oben erwähnt, werden für Kredite an die Kleinindustrie Grundsicherheiten verlangt. Das führt dazu, daß Unternehmen subventioniert werden, die bereits Zugang zu Bankkrediten haben, denn Geschäftsbanken in Nigeria fordern in der Regel auch Grundsicherheiten. Die entwicklungsfähigen Kleinbetriebe, die sich auf dem unorganisierten Kreditmarkt zu hohen Zinsen verschulden müssen, werden hingegen bei dieser Art der Förderung kaum erreicht. Schließlich führt ein Übergewicht der Ausrichtung der Kreditvergabe an dinglichen Kreditsicherheiten dazu, daß der soziale Aufstieg von unvernünftigen, jedoch fachlich qualifizierten Unternehmern erschwert wird.¹⁾

Die Entwicklungspläne der Bundesstaaten Nigerias verweisen bei der Beschreibung der Kleinindustrieförderung darauf, daß die Kreditprogramme durch eine Kreditgewährung der Geschäftsbanken an die kleinen Betriebe unterstützt werden sollten.²⁾ Wegen der bankmäßigen Probleme der Förderung der Kleinindustrie³⁾ sind die Geschäftsbanken jedoch erst zögernd zu einer Finanzierung der kleinen Industriebetriebe übergegangen.

Zu erwähnen bleibt noch, daß die Kreditprogramme bisher schlecht mit einer Beratung der Kleinindustrie durch die hierfür zuständigen "Industrial Development Centres" gekoppelt waren.⁴⁾ Durch Kooperation mit den Centres, von denen es drei in Nigeria gibt, könnte eine sinnvolle Ergänzung der Finanzierungshilfen durch die technische Hilfe in Form der Beratung erfolgen.

1) Zu den hier beschriebenen Nachteilen, die ein Kreditprogramm mit subventionierten Zinsen und einer Darlehensvergabe gegen Grundsicherheiten für die Förderung bringt, vergleiche die detaillierten Ausführungen von - GEIS, H.G., (Entwicklungsbanken, Band 2), a.a.O., S. 121 ff.

2) Ausführungen hierzu finden sich in den Plänen der drei Staaten: West (S. 37), Nord-Zentral (S. 70) und Benue-Plateau (S. 11).

3) Vgl. S. 157

4) Zu den Industrial Development Centres siehe S. 214

4. Industriefinanzierung über Börse und Kapitalmarkt

An der Börse in Lagos, die seit 1961 existiert, notierte man Anfang 1974 nur Aktienwerte von 27 Firmen, von denen 16 zur Industrie zählten. Die Zahl der gehandelten Werte und die Umsätze in den Jahren 1971-75 zeigt folgende Aufstellung:¹⁾

Jahr	Zahl der Transaktionen			Umsätze in £N Mill.		
	Regierungs- anleihen	Industrie- werte	gesamt	Regierungs- anleihen	Industrie- werte	gesamt
1971	204	748	952	16,3	1,8	18,1
1972	258	640	898	13,1	0,5	13,6
1973	282	537	819	45,9	0,3	46,2
1974	256	2.807	3.063	24,1	0,7	24,8
1975	193	501	694	31,4	0,4	31,8

Die weitaus wichtigsten Kapitalmarktpapiere sind die Regierungsanleihen. Industriewerte dominieren lediglich zahlenmäßig, hatten am Umsatz in den Jahren 1972-75 jedoch nur den geringen Anteil von 1 - 3 %.

Industrieaktien haben heute einheitlich den niedrigen Nennwert von 50 Kobo (= 1/2 Naira oder 1/4 £N), der jedem kleinen Anleger den Aktienwerb ermöglichen soll. Der Kreis der potentiellen Anleger ist noch sehr klein, er hat aber in den letzten Jahren zugenommen. Ebenso gering wie die Nachfrage nach Industriewerten ist auch das Angebot. Die Firmen, die auf Grund ihrer Größe und Bonität emissionsfähig wären, zeigen wenig Neigung zu einer breiteren Aktienemission beim Publikum, denn sie scheuen die mit der Börsenzulassung verbundene Publikationspflicht.²⁾ Vielleicht könnten steuerliche Anreize für öffentliche Emissionen und zur verstärkten Gründung von "public companies" eine Erhöhung des Angebots von Industriewerten am Kapitalmarkt bringen.

1) Central Bank of Nigeria: Annual Report and Statement of Accounts, Lagos 1972, S. 55, und Lagos 1975, S. 67

2) Vgl. ODEDINA, M.A.: Role of Lagos Stock Exchange in Nation Building, in: NIDB Bulletin, Vol. 1, Nr. 3, Jan. - Juni 1972, S. 6

Der Kapitalmarkt erfuhr in den Jahren 1973-74 eine kurzzeitige Belebung durch die Nigerianisierungsmaßnahmen im Industrie- und Dienstleistungssektor. Im Rahmen dieser Aktion soll Aktienkapital ausländischer Firmen in Höhe von £N 13,5 - 15 Mill. in nigerianische Hände übergegangen sein.¹⁾ Davon wurde, wie obige Zahlen zeigen, nur ein ganz geringer Teil über die Börse gehandelt. Zur Erleichterung der Durchführung einer "zweiten Phase" der Nigerianisierung des Kapitals in der Industrie und im Handel plant die Regierung die Eröffnung von zwei weiteren Börsenplätzen.²⁾

II. Kurzfristige Betriebsmittelfinanzierung

Die nigerianischen Industriefirmen beschaffen sich ihre Mittel für die kurzfristige Fremdfinanzierung vor allem bei den Geschäftsbanken und auf dem unorganisierten Kreditmarkt. Anzahlungen von Kunden haben wenig Bedeutung. Die Finanzierungsarten unterscheiden sich durch ihre Sicherung und die damit verbundenen Kreditkosten.

1. Industriefinanzierung durch Geschäftsbanken

In der Vergangenheit leisteten die Geschäftsbanken in Nigeria einen wesentlich höheren Beitrag zur Industriefinanzierung als die Entwicklungsbanken. Da jedoch die Jahresberichte der Institute die eingeräumten Kredite nicht nach Wirtschaftssektoren oder Firmen ausweisen, kann der Finanzierungsbeitrag der einzelnen Institute nicht nachgewiesen werden, sondern nur die Kreditversorgung der Industrie durch die Geschäftsbanken insgesamt auf der Grundlage der Veröffentlichungen der Zentralbank.

1) Vgl. S. 201

2) Zu den Nigerianisierungsmaßnahmen siehe S. 196 ff.

a) Institute

In Nigeria waren 1974 neun ausländische und zehn afrikanische Geschäftsbanken tätig, über die Tabelle 33 einen Überblick gibt. Sie hatten zusammen über 380 Zweigstellen,¹⁾ die geographisch im Süden Nigerias, vor allem in Lagos, konzentriert sind. Bei einer Bevölkerung von rund 60 Millionen kam auf etwa 160.000 Einwohner eine Bankstelle (1965: 230.000). Dominierend sind die ausländischen Banken, vor allem die "Big Three": die beiden langansässigen britischen Banken, Barclays Bank und Standard Bank, und die United Bank for Africa. Diese drei Großbanken allein unterhalten über 200 Bankstellen in ganz Nigeria und wickelten 1974 ungefähr 70 % des Bankgeschäfts ab.²⁾ Von den einheimischen Banken sind die African Continental Bank und die National Bank of Nigeria mit Zweigstellen in allen Landesteilen die bedeutendsten. Die übrigen Banken sind relativ klein und nur in Lagos und an wenigen anderen Haupthandelsplätzen vertreten.³⁾ Die Auslandsbanken haben eine orthodoxe Geschäftspolitik betrieben mit einer starken Betonung der kurzfristigen Finanzierung des Außenhandels und der Auslandsunternehmen. Erst in jüngster Zeit werden diese orthodoxen Geschäftsprinzipien langsam aufgegeben.

b) Kredite an die Industrie

In den sechziger Jahren vergaben die Geschäftsbanken vorwiegend kurzfristige Handelskredite in Form von Kontokorrentkrediten, festen Vorschüssen und Darlehen sowie in den üblichen Formen der Außenhandelsfinanzierung. Darüber hinaus finanzierten sie die Erntevermarktung und glichen saisonale Schwankungen in der Kreditnachfrage durch Schatzwechselanlagen aus. Kredite an die Industrie waren unbedeutend. Auf sie entfielen Ende 1964 nur 11 %, während 30 % an den Handel und 35 % an die Landwirtschaft (einschließlich Erntevermarktung) gingen. Der eindeutige Schwerpunkt lag also bei der Außenhandels- und Erntefinanzierung.⁴⁾

1) Vgl. International Monetary Fund, a.a.O., S. 341

2) Ebd., S. 340

3) Da die Jahresberichte nur von den größten ausländischen und afrikanischen Geschäftsbanken beschafft werden konnten, war es nicht möglich, die Bedeutung aller Institute durch ihre Bilanzzahlen aufzuzeigen.

4) Vgl. GEIS, H.G., (Geld- und Banksysteme), a.a.O., S. 159

Tabelle 33: Ausländische und afrikanische Geschäftsbanken in
Nigeria, 1974

Name	Hauptsitz	Zweigstellen
<u>Ausländische Banken</u>		
Barclays Bank	Lagos	in allen Landesteilen
Standard Bank	Lagos	in allen Landesteilen
United Bank for Africa	Lagos	in allen Landesteilen
Bank of America	Lagos	Lagos, Port Harcourt
Bank of India	Lagos	Ibadan
Arab Bank	Lagos	Lagos, Kano
International Bank for West Africa	Lagos	Lagos, Kano, Port Harcourt, Aba
First National City Bank of Chicago	Lagos	
First National City Bank of New York	Lagos	
<u>Afrikanische Banken</u>		
African Continental Bank	Lagos	in allen Landesteilen
National Bank of Nigeria	Lagos	in allen Landesteilen
Wema Bank	Lagos	Lagos, West-Staat
Bank of the North	Kano	Lagos, Nord-Staaten
Pan African Bank	Port Harcourt	Rivers-Staat
New Nigeria Bank	Benin	Lagos, Mittel-West-Staat
Mercantile Bank	Calabar	Süd-Ost-Staat
Co-operative Bank of Western Nigeria	Ibadan	West-, Mittel-West- und Lagos-Staat
Co-operative Bank of Eastern Nigeria	Enugu	in den drei Ost-Staaten
Co-operative Bank of North-Central State	Kaduna	Nord-Zentral-Staat

Quelle: Nigerian Enterprises Promotion Board: Promotion of Nigerian Enterprises, Dez. 1973, S. 12 f.

aa) Höhe der Kredite

Über die Entwicklung der Kreditvergabe der Geschäftsbanken in der Zeit von 1968 bis 1974 informiert die Tabelle 34. Danach sind im sechsjährigen Zeitraum die Industriekredite mit einem durchschnittlichen Anstieg von 39,0 % pro Jahr im Vergleich zu den Gesamtkrediten (26,8 %) überproportional angewachsen. Der Handel lag mit abnehmendem Anteil an erster Stelle der Kreditnehmer, mit Abstand gefolgt von der Industrie. Bei der Interpretation der Zahlen muß allerdings berücksichtigt werden, daß viele Industriefirmen die Funktion des Handels durch eigene Vertriebssysteme selbst übernehmen (besonders in der Nahrungsmittelbranche) oder angegliederte Plantagen haben (bei Betrieben für Palmölgewinnung, bei Zuckerfabriken sowie bei der Holzbe- und -verarbeitung, etc.), so daß ein Teil der als "Industriekredite" ausgewiesenen Summen den "Handelskrediten" und den "Krediten an die Land- und Forstwirtschaft" zuzurechnen wäre.

Ende 1971 betrugen die Industriekredite (£N 59,8 Mill.), gemessen am einbezahlten Grundkapital in der Industrie (£N 150,3 Mill.), rund 40 %. Die Industriefinanzierung durch die Geschäftsbanken erreichte im Jahr 1972 mit £N 79,6 Mill. das vierfache der Finanzierung durch Entwicklungsbanken, die an Beteiligungen und Darlehen nur £N 19,8 Mill. aufbrachten. Ihrem Volumen nach war die Geschäftsbankenfinanzierung also wesentlich bedeutender für die Industrie. Der starke Anstieg der Kredite an den Industriesektor ist auf die gestiegene Nachfrage zurückzuführen, die durch das industrielle Wachstum ausgelöst wurde, auf die teilweise Aufgabe der orthodoxen Geschäftsprinzipien der Banken und auf Maßnahmen der Zentralbank in Form festgelegter Richtlinien für die sektorale Kreditverteilung. Die zuletzt erlassenen Richtlinien für das Jahr 1973/74 sahen zur schnellen Ausweitung der heimischen Produktion, die zur Bekämpfung der Inflation beitragen sollte, eine Kreditvergabe von 45 % an den produktiven Sektor der Wirtschaft vor. Der Industrieanteil sollte dabei 30 Prozentpunkte betragen. Der seit langem angestrebten erhöhten Kreditvergabe an den Industriesektor sind die Banken zögernd erst in jüngster Zeit nachgekommen. Sieht man von den erwähnten, nicht korrekten Zurechnungen ab, so liegen die Kredite an die Industrie nur noch geringfügig hinter den Sollzahlen.

Tabelle 34: Sektorale Verteilung der Kredite der Geschäftsbanken, 1968 - 1974,
(jeweils Jahresende), in %

S e k t o r	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	Richt- linien ^{a)}	Abwei- chung ^{b)}
<u>Produktion</u>	<u>27,4</u>	<u>27,7</u>	<u>33,0</u>	<u>35,4</u>	<u>38,1</u>	<u>38,3</u>	<u>43,6</u>	<u>45,0</u>	<u>-1,4</u>
Land- und Forstwirt- schaft, Fischerei	1,7	1,8	2,0	1,9	2,4	3,1	3,1	4,0	-0,9
Bergbau	0,5	1,3	1,9	2,3	1,9	1,6	1,2	4,0	-2,8
Industrie	16,4	17,3	21,7	23,8	25,7	24,0	28,4	30,0	-1,6
Bauwirtschaft	8,8	7,3	7,4	7,4	8,1	9,6	10,9	7,0	+3,9
<u>Handel</u>	<u>52,2</u>	<u>52,1</u>	<u>47,7</u>	<u>44,1</u>	<u>35,7</u>	<u>34,4</u>	<u>30,0</u>	<u>32,0</u>	<u>-2,0</u>
<u>Transport und Nach- richtenverkehr</u>	<u>5,1</u>	<u>4,7</u>	<u>5,6</u>	<u>7,0</u>	<u>7,7</u>	<u>8,1</u>	<u>7,5</u>	<u>11,0</u>	<u>-3,5</u>
<u>Sonstige^{c)}</u>	<u>15,3</u>	<u>15,5</u>	<u>13,7</u>	<u>13,5</u>	<u>18,5</u>	<u>19,2</u>	<u>18,9</u>	<u>12,0</u>	<u>+6,9</u>
Summe in %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
Summe in £N Mill.	112,9	121,4	175,7	251,0	309,8	376,7	469,0		
davon Industrie	18,5	21,0	38,1	59,8	79,6 ^{d)}	90,4 ^{d)}	133,2 ^{d)}		

a) Richtlinien der Zentralbank für die Kreditverteilung der Geschäftsbanken auf die ein-
zelnen Sektoren (Monetary Policy Circular Nr. 5) für das Jahr 1973/74

b) Abweichung der Anteile der sektoralen Verteilung 1974 gegenüber den Richtlinien

c) beinhalten Konsumkredite

d) Zahlen weichen von den in der Statistik ausgewiesenen ab (errechnet aus den Angaben
über Gesamtkredite und ihre prozentuale Verteilung auf die Sektoren)

Quelle: Central Bank of Nigeria: Economic and Financial Review, Vol. 10, Nr. 2, Dez. 1972,
S. 11; Vol. 12, Nr. 2, Dez. 1974, S. 70; und Annual Report ..., 1973, S. 56;
1974, S. 62

bb) Konditionen

Die Höhe der Industriekredite sowie ihr überproportionaler Anstieg in den Jahren 1968-74 sollten nicht zu dem Schluß verleiten, die Kreditversorgung in der Industrie sei ausreichend, denn die Geschäftsbanken beschränken sich vorwiegend auf kurzfristige Kreditgeschäfte. Im Zeitraum 1963-68 hatten beispielsweise 80 % der Kredite der Auslandsbanken nur eine Laufzeit von drei Monaten, verglichen mit 41 % der Kredite afrikanischer Banken.¹⁾ Die Darlehen und Vorschüsse sind jedoch meist prolongierbar wie im Kreditgeschäft englischer Depositenbanken.

Die Kreditzinsen der Geschäftsbanken betragen für Kreditnehmer aller Sektoren mit erstklassiger Bonität seit 1969 unverändert 7 %. Auf Kredite an die Landwirtschaft wurden 7 - 8 % (1969-70), später 9 % (1971) und bis zu 10 % (1972-74) erhoben, während sonstige Kredite 7 1/2 - 10 % (1969-70) und seit 1971 einheitlich 10 % kosten.²⁾ Im Gegensatz zu den Habenzinsen, deren Höhe sich nach den Laufzeiten der Einlagen richtet, orientieren sich die Sollzinsen hauptsächlich an den Kreditsicherheiten.

In der eigenen Firmenbefragung erwähnten nur 6 % der Manager in der Frage zu gewünschten Vergünstigungen von den Kreditinstituten "niedrigere Zinssätze"³⁾, weil sie der Meinung waren, von ihnen gehe ein Anreiz auf industrielle Investitionen aus. Empirische Untersuchungen stützen allerdings die These, daß industrielle Investitionen weitgehend zinsunelastisch sind.⁴⁾ Die Bedeutung einer Senkung

1) Vgl. NWANKWO, G.O.: Indigenization of Nigerian Banking, in: Development Digest, Vol. XII, Nr. 2, April 1974, S. 80. Seit 1968 veröffentlicht die Zentralbank keine Daten mehr über die Laufzeiten von Krediten.

2) Central Bank of Nigeria: Economic and Financial Review, Vol. 12, Nr. 2, Lagos, Dez. 1974, S. 72 f.

3) Siehe Tabelle 40 auf S. 218

4) Vergleiche beispielsweise:

- ISMAR, H., LANGE, G. und SCHWEINITZ, H.v.: Die Konsum- und Investitionsfunktionen, Untersuchung für die Bundesrepublik Deutschland, Köln, usw., 1962, S. 185
- KRELLE, W.: Investitionsfunktionen, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, (in Vorbereitung), S. 280
- MEYER, J.R. und KUH, E.: The Investment Decision. An Empirical Study, Cambridge, Mass., 1957, S. 25 f.
- SCHEER, A.W.: Die Investitionsentscheidung der Unternehmung, Ergebnisse aus Unternehmerbefragungen, in: Optimale Investitionspolitik, Hrsg. Jacob, H., Schriften zur Unternehmensführung, Bd. 4, Wiesbaden 1968, S. 118 ff.

der Finanzierungskosten durch Vorzugskonditionen wird also überschätzt. Die wesentlichen Engpässe für eine Kreditfinanzierung machen nicht die Kreditkosten aus, sondern die Zugangsbeschränkungen zu Krediten, die vor allem in Mängeln bei den Kreditsicherheiten und den technischen und kaufmännischen Unternehmensleistungen begründet liegen.¹⁾

Die ausländischen Geschäftsbanken orientieren sich immer noch stark an dinglichen Kreditsicherheiten. Sie waren erst allmählich bereit, bei Personaldarlehen an Einheimische unorthodoxe Sicherheiten, wie Hypotheken und Versicherungspolicen, hereinzunehmen.²⁾ Dagegen akzeptierten die afrikanischen Banken schon immer jede Art von Kreditsicherheiten. Sie gaben sogar Kredite ohne Sicherheiten. Durch ihren engen Kontakt zu den Einheimischen konnten sie deren Kreditwürdigkeit und die Kreditsicherheiten besser einschätzen als die Auslandsbanken.

Wie erwähnt, dominieren in Nigeria die Auslandsbanken, die drei Viertel des Bankgeschäfts kontrollieren. Afrikanische Unternehmer beklagen sich häufig über eine kreditmäßige Unterversorgung und führen als Gründe hierfür eine willkürliche Diskriminierung durch die Auslandsbanken an. Für die beklagte kreditmäßige Unterversorgung der einheimischen Unternehmerschaft lassen sich drei Hauptgründe nennen:³⁾

- Die Auslandsbanken bevorzugen bei der Kreditvergabe ausländische Industriefirmen und Handelshäuser auf Grund ihrer erstklassigen Bonität und ihrer langjährigen Geschäftsbeziehungen zu den Banken.⁴⁾ Ein großer Teil der in Nigeria tätigen ausländischen Industriefirmen sind, wie die beiden größten Auslandsbanken, britischen Ursprungs.

1) Vgl. JONAS, R. und NITSCH, M., a.a.O., S. 5

2) Vgl. OLAKANPO, O.: Money and Banking Problems in Nigeria, in: The Bankers' Magazine, Vol. CCI, 1966, S. 180

3) Vgl. GEIS, H.G., (Geld- und Banksysteme), a.a.O., S. 160 f.

4) Die Zentralbank versucht seit Jahren, diese bevorzugte Kreditvergabe an ausländische Firmen zu drosseln. Sie schrieb 1969 den Geschäftsbanken erstmals vor, daß 35 % der Kredite an Nigerianer gegeben werden müssen. Dieser Vorschrift kamen nach langem Zögern anfangs nur zwei, später aber mehrere Banken nach. Der Satz wurde 1972 auf 40 % erhöht. (Vgl. Central Bank of Nigeria: Economic and Financial Review, Vol. 11, Nr. 1, Lagos, Juni 1973, S. 7)

- Von den konservativen Geschäftsprinzipien, die immer wieder als Hindernis für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes angeprangert werden¹⁾, kommen die Auslandsbanken nur sehr langsam ab. Darüber hinaus haben sie sich wenig um geeignetere Formen der Kreditvergabe an afrikanische Kunden gekümmert.
- Die geringe Kreditwürdigkeit afrikanischer Unternehmer führte schon bei allen Geschäftsbanken zu höheren Verlusten im afrikanischen Kreditgeschäft, speziell, da oft Fälligkeitstermine und Kreditverwendungszweck nicht eingehalten werden.²⁾

In die Nigerianisierungsbestrebungen, die die Bundesregierung deutlich durch das im März 1972 erlassene Nigerianisierungsgesetz dokumentierte, wurde im Januar 1973 auch der Bankensektor einbezogen. Die Bundesregierung erwarb an den drei größten Auslandsbanken, Barclays Bank, Standard Bank und United Bank for Africa, eine 40 %ige Kapitalbeteiligung, um den Bankensektor – so wurde vom Finanzministerium ausgeführt – für seine neue Rolle bei der Finanzierung der industriellen Entwicklung zu stärken.

Mit dem Erwerb der 40 %igen Beteiligung wurde eine größere Einflußnahme auf die Kreditpolitik der Auslandsbanken angestrebt, um sie in Einklang mit den Nigerianisierungsbestrebungen der Regierung zu bringen.³⁾ Sie dürfte gute Erfolge gehabt haben, denn nach vorliegenden Berichten wurden die Mittel für den Aufkauf ausländischer Firmen oder zum Erwerb von Beteiligungen an ihnen in größerem Umfang von den Geschäftsbanken zur Verfügung gestellt.⁴⁾ Zu einer weiteren Erhöhung der Einflußnahme will die Regierung in den Jahren 1977–78 ihre Beteiligung auf 60 % erhöhen.⁵⁾

1) Vgl. NWANKWO, G.O.: Orthodox Banking is a Hindrance to Development, in: Daily Times, Lagos, 28. März 1973.

2) Die geringe Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit wird beschrieben bei:
- DIAKU, I.: Commercial Banks as a Source of Industrial Finance in Nigeria: An Analysis of Performance, Scope and Problems, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 14, Nr. 2, Juli 1972, S. 185 ff.

3) Vgl. Government Participation in Commercial Banking, in: Afriscope, März 1973, S. 35.

4) Vgl. Indigenization, in: Africa, Nr. 39, Nov. 1974, S. 91 ff.

5) Vgl. Nigeria's economic shake-up, in: West Africa, Nr. 3080, 12. Juli 1976, S. 993.

Wie oben ausgeführt wurde, sind die Geschäftsbanken den quantitativen Maßnahmen der Zentralbank in Form von festgelegten Richtlinien, wonach 30 % der Kredite an die Industrie und - bei der Festlegung der Kreditnehmer - 40 % an Nigerianer gegeben werden sollten, nur nach langem Zögern nachgekommen. Damit erwies sich das Zentralbankinstrument "moral suasion" als schwach.

c) Effizienzbeurteilung und Empfehlungen

Aus den bisherigen Ausführungen zur Industriefinanzierung durch die Geschäftsbanken ersieht man, daß die Kredite an die Industrie überproportional gestiegen sind und eine beachtliche Höhe erreicht haben, daß aber wegen der orthodoxen Geschäftsprinzipien der Bankinstitute und die durch die Zentralbank vorgeschriebenen relativ niedrigen Kreditzinsen die Ausdehnung des Aktivgeschäfts nicht in dem Maße erfolgte, wie es für eine effiziente Förderung der Industrialisierung wünschenswert gewesen wäre.

Im Laufe der Zeit waren die ausländischen Geschäftsbanken bereit, unorthodoxe Sicherheiten hereinzunehmen und erhöhten auf Grund der Richtlinien der Zentralbank auch die Kreditvergabe an nigerianische Unternehmer. Die mittleren und vor allem die vielen kleinen Firmen, die meist im Eigentum von Nigerianern stehen, haben aber noch immer nur ganz beschränkten Zugang zu Geschäftsbankkrediten. Ihre Finanzierung bringt für die Banken besondere Probleme mit sich (zahlenmäßig viele, aber kleine Kredite, Mangel an Kreditsicherheiten, fehlende Managementenerfahrung, etc.). Die bankmäßigen Probleme der Finanzierung von Klein- und Mittelbetrieben in afrikanischen Ländern mit den sich ergebenden Risiken für einen Kreditgeber sind in der Literatur beschrieben.¹⁾

Zur Beschränkung dieser Risiken gibt es in vielen Entwicklungsländern bereits Maßnahmen in Form einer öffentlichen Kreditversicherung oder eines öffentlichen Kreditgarantieprogramms, beispielsweise in Indien, wo die Reserve Bank 1960 ein Garantieprogramm für Darlehen an die Kleinindustrie einführte, oder in Ghana, das 1969 ein "Credit Guarantee Scheme for Small Borrowers" eingerichtet hat.²⁾

1) Vgl. KRUSE-RODENACKER, A., GEIS, H.G. und BRAUN, H.G., a.a.O., S. 122 ff.

2) Dies., S. 200 ff.

Solche Garantieprogramme kennt Nigeria noch nicht, sieht man von bescheidenen Ansätzen im West-Staat ab, die keine Nachahmung auf Bundesebene gefunden haben.¹⁾ Ihre Einführung wäre unbedingt erforderlich zur Abdeckung der erhöhten Risiken, die den Geschäftsbanken bei der Kreditvergabe an die Kleinindustrie entstehen.²⁾

Das Sollzinsniveau ist infolge der Kopplung der Geschäftsbankzinsen an den Zentralbanksatz und vor allem wegen des geringen Aufschlags auf den Diskontsatz niedrig. Die Institute können deshalb die höheren Risiken, die Investitionen in der Industrie allgemein bringen, und speziell die höheren Risiken im Kleinkreditgeschäft in ihre Zinssätze nicht mit einkalkulieren. Bei Erhöhung der Sollzinsen, die auf dem gegenwärtigen Niveau nicht die Kapitalknappheit ausdrücken, könnten die Geschäftsbanken die erhöhten Risiken selbst tragen. Auf diese Weise könnte man dem Kleinunternehmer den Zugang zum Bankkredit öffnen, der für ihn wichtiger als die Kreditkosten ist. Die Zinssätze lägen dann immer noch wesentlich günstiger als auf dem unorganisierten Kreditmarkt, auf dem sich Kleinbetriebe sonst verschulden müssen.

Eine starke Ausdehnung der Finanzierung von kleinen und von größeren Industriebetrieben könnte erfolgen, wenn Bankkredite ohne Besicherung durch Grundvermögen primär auf Grund von Projektevaluierungen vergeben würden oder als Personalkredite an Unternehmer, die handwerkliche, kaufmännische oder unternehmerische Fähigkeiten haben. Die Banken sollten nicht warten, bis Kreditanträge an sie gestellt werden, sondern sollten selbst verstärkt nach geeigneten Projekten suchen, die gute wirtschaftliche Erfolgchancen haben, und Feasibility-Studien durchführen.³⁾ Sie sollten darüber hinaus den Betrieben – besonders den kleinen – ein breites Angebot an flankierenden Dienstleistungen in Form von technischer und kaufmännischer Beratung sowie Managementhilfen machen.

1) Vgl. DIAKU, I., a.a.O., S. 189

2) Zu verschiedenen Kreditprogrammen für die Kleinindustrie vergleiche:
– Kreditanstalt für Wiederaufbau: Kreditprogramme für gewerbliche und landwirtschaftliche Kleinbetriebe in Entwicklungsländern, Zwischenbericht, Frankfurt, Mai 1973
– MICHEL, H. und OCHEL, W., a.a.O., S. 196 ff.

3) Die Suche nach geeigneten Projekten wurde im Sommer 1976 den Geschäftsbanken vom Zentralbank-Gouverneur empfohlen, da die Banken zu hohe Einlagen angesammelt hatten. Vergleiche hierzu:
– The Banks with too much money, in: West Africa, Nr. 3082, 26. Juli 1976, S. 105f

Im Passivgeschäft sollten sich die Geschäftsbanken um verstärkte Einlagensammlung bemühen, denn wachsende Einlagen – insbesondere Termin- und Spareinlagen – bedeuten eine zunehmende Fähigkeit zur Kreditvergabe. Eine verstärkte Einlagensammlung wird allerdings auf Schwierigkeiten stoßen, da die Inflationsrate, wie erwähnt, zwischen 1968 und 1972 bei über 10 % jährlich lag und im Jahr 1975 auf über 25 % angestiegen ist, während die Habenzinsen für Termin- und Spareinlagen derzeit nur 4 % betragen. Die Einlagen haben also negative Habenzinsen und bieten faktisch nur Verlustmöglichkeiten.

Wie erwähnt, haben etliche Banken ihre Zweigstellen über ganz Nigeria verteilt, also auch in ländlichen Regionen und in kleineren Städten. Dort dienen sie vor allem der Einlagensammlung. Da sich die großen Industriebetriebe, an die die Banken bevorzugt ihre Kredite geben, in den Zentren befinden,¹⁾ fließt Kapital von der Landwirtschaft in die Industrie (sektorale Transformation), von den Randregionen in die hauptstädtischen Kernregionen (regionale Transformation) und von niedrigen in höhere Einkommenschichten (soziale Transformation). Diese negativen, von den Geschäftsbanken mitverursachten Transformationen fördern sehr stark den Dualismus,²⁾ wenngleich sie für den Umfang der Industriefinanzierung positiv zu beurteilen sind. Vermerkt sei noch, daß die Banken auch eine volkswirtschaftlich unerwünschte Fristentransformation betreiben, da sie relativ stabile Spareinlagen (in den Jahren 1969–73 betrugen diese 20 – 25 % des Einlagevolumens)³⁾ zum großen Teil kurzfristig ausleihen.

2. Industriefinanzierung über den unorganisierten Kreditmarkt

Neben den beschriebenen Banken und Finanzinstituten gab es in der Kolonialzeit einen nicht unbedeutenden unorganisierten Kreditsektor, in dem ausländische Handelshäuser, Händler und Geldverleiher Bank- und Kreditfunktionen ausübten. Die

1) Vgl. Abb. 1 (Standorte der verarbeitenden Industrie)

2) Zu Einzelheiten, wie Banksysteme in Entwicklungsländern den Dualismus fördern, vergleiche:

– GEIS, H.G.: Die Rolle der finanziellen Infrastruktur bei der Kapitalbildung, in: Eigenfinanzierung der Entwicklung, Hrsg. Priebe, H., Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Band 84, Berlin 1975, S. 72 ff.

3) Central Bank of Nigeria: Economic and Financial Review, Vol. 12, Nr. 2, Lagos, Dez. 1974, S. 71

ausländischen Handelshäuser finanzierten allerdings nicht die Industrie, sondern den Binnenhandel und die Erntevermarktung.¹⁾

Die Mittel- und Kleinbetriebe sind aus Gründen, die schon erörtert wurden, weitgehend auf Selbstfinanzierung und auf den unorganisierten Kreditsektor – vor allem auf private Geldverleiher und Lieferanten – angewiesen. Daneben spielen Darlehen von Familienangehörigen, Freunden und Verwandten eine große Rolle.

Für Nigeria gibt es keine Untersuchungen über den unorganisierten Kreditmarkt, jedoch zeigen Ergebnisse aus anderen Ländern seine Bedeutung für die Finanzierung der Kleinbetriebe. So hatten beispielsweise in Indien, nach einer Schätzung der Finanzstruktur der indischen Kleinindustrie aus dem Jahr 1963, zwischen 50 % und 60 % der Betriebe nur eine Finanzierung durch Geldverleiher, Lieferanten, Freunde und Verwandte, 10 – 20 % hatten gar keine Außenfinanzierung und nur 20 – 30 % hatten Zugang zu Bankkrediten.²⁾

In Korea variierten die jährlichen Zinssätze auf den unorganisierten Kreditmärkten zwischen 18 % und 120 %, wobei Kleinbetriebe 60 – 120 % pro Jahr bezahlten und Unternehmen mittlerer Größe durchschnittlich 25 %.³⁾ Zinssätze in ähnlicher Höhe können für Nigeria vermutet werden. Das unterstreicht noch einmal die Vorteile, die der Zugang zu Bankkrediten oder zu Krediten der Small Industries Credit Schemes den industriellen Kleinbetrieben brächte, auch wenn die derzeitigen Zinssätze erhöht und den Risiken angepaßt würden.

Bei Kleinbetrieben spielen die Lieferantenkredite eine wichtige Rolle, die wegen ihrer einfachen, unbürokratischen Vergabe sehr beliebt, im Vergleich mit Bankkrediten jedoch wesentlich teurer sind. Häufig erzeugen sie eine starke Abhängigkeit von den Lieferanten.⁴⁾ Es sei noch darauf verwiesen, daß die Kredite, die große Firmen von Entwicklungsbanken zu günstigen Zinssätzen bekommen, häufig nicht zu einer Erhöhung der Anlageinvestitionen führen, sondern zu einer Ausweitung des Finanzvermögens. Insbesondere werden die großen Firmen in die Lage versetzt, ihren Abnehmern in zunehmendem Maße Lieferantenkredite einzuräumen.

1) Vgl. GEIS, H.G., (Geld- und Banksysteme), a.a.O., S. 75 und 180 f.

2) Vgl. DAVENPORT, R.W.: Financing the Small Manufacturer in Developing Countries, New York, usw., 1967, S. 20

3) Vgl. GEIS, H.G., (Entwicklungsbanken, Band 2), a.a.O., S. 42

4) Vgl. DAVENPORT, R.W., a.a.O., S. 21

III. Steuerpolitik und Selbstfinanzierung

Zur Erreichung eines schnellen Industriewachstums begünstigt die nigerianische Regierung die Investitionstätigkeit durch steuerliche Maßnahmen. Sie erleichtert die Bereitstellung von Selbstfinanzierungsmitteln durch die Steuerfreiheit des Pionier-Status und des "Small Companies Relief"¹⁾ und fördert die Selbstfinanzierung über Sonderabschreibungen, die die Bildung stiller Rücklagen erlauben. Steuersätze und Steuerrecht üben einen positiven Einfluß auf die Selbstfinanzierung aus, wie noch nachgewiesen wird.

1. Steuersätze

Im Jahr 1939 wurde erstmals eine besondere Steuer auf alle Einkommen einer Gesellschaft, die in Nigeria entstanden sind oder ins Land transferiert wurden, eingeführt. Der proportionale Steuersatz dieser "Companies Income Tax"²⁾ betrug 12 1/2 %. Er wurde 1943 auf 25 % und 1949 auf 45 % erhöht und im Jahr 1958 auf 40 % reduziert. Zur Erhöhung der Staatseinnahmen während der Zeit des Bürgerkriegs führte man im November 1967 ein "Super Tax System"³⁾ ein, das ab dem Veranlagungszeitraum 1967/68 eine Steuererhöhung brachte. Neben den 40 % mußte eine Gesellschaft nun eine Super Tax von 10 % zahlen auf den Betrag, um den der Gewinn die höhere der zwei Größen – 15 % des Grundkapitals oder £N 5.000 – überstieg. Die Super Tax wurde ab dem Veranlagungszeitraum 1972/73 wieder abgeschafft.

1) Vgl. S. 168

2) Die Companies Income Tax entspricht der deutschen Körperschaftssteuer beim vorherrschenden Gesellschaftstyp in Nigerias Industrie, der "company limited by shares", die in zwei Arten zerfällt, in

- die der deutschen AG vergleichbaren "public company limited by shares" und in
- die der deutschen GmbH entsprechenden "private company limited by shares".

Für Einzelunternehmer oder die selten auftretenden Personengesellschaften (partnership) entspricht sie der deutschen Einkommensteuer. Vergleiche:

- RÄDLER, A.J. und SOMMERER, M.D.: Die Besteuerung deutscher Privatinvestitionen in der Föderation von Nigeria, Schriftenreihe "Steuern in Entwicklungsländern", Heft 1, Herne/Berlin 1967, S. 19

3) Super Tax Decree Nr. 46, 1967

Ab 1972 betrugen die Steuersätze¹⁾ der Companies Income Tax für Jahresgewinne

	<u>über £N 5.000</u>	<u>von £N 3.000 bis 5.000</u>	<u>unter £N 3.000</u>
- 1972 bis Frühjahr 1975:	45 %	40 %	0 %
- ab Frühjahr 1975:	40 %	40 %	0 %
- ab Frühjahr 1976:	45 %	40 %	0 %

Mit Steuersätzen der Companies Income Tax von 40 % bis 45 % nimmt Nigeria unter den Entwicklungsländern eine mittlere Position ein, vergleicht man Nigeria etwa mit Sri Lanka, Gambia, Sierra Leone (45 %), mit Pakistan und Burma (50 - 58 %) oder mit Kenia, Tansania und Uganda (40 %).²⁾ Sie sind niedriger als in der Bundesrepublik Deutschland, wo der Körperschaftsteuersatz für zurückbehaltene Gewinne 56 % beträgt (für ausgeschüttete Gewinne allerdings nur 36 %).

Aus der Höhe der Steuersätze und den Richtlinien zur Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns lassen sich folgende positiven Einflüsse auf die Selbstfinanzierung der Betriebe ableiten:

- Die Sätze der Companies Income Tax liegen beim Durchschnitt der Steuersätze anderer Entwicklungsländer und sind niedriger als in Industrieländern.
- Nigeria kennt keinen gespaltenen Steuersatz für die Companies Income Tax, der, wie in der Bundesrepublik Deutschland, ausgeschüttete Gewinne steuerlich weniger belastet als zurückbehaltene und dadurch eine Gewinnausschüttung fördert.
- Die in den Kriegsjahren eingeführte Super Tax förderte die Thesaurierung der Gewinne und ihre Umwandlung in Nominalkapital, denn die Bestimmungen des Super Tax Decree führten dazu, daß von zwei Gesellschaften mit gleichem Gewinn jene mit höherem Grundkapital weniger Steuern zahlte.

1) Zu den Steuersätzen vergleiche:

- Budget Broadcast 1972/73 vom 31. März 1972 (hektographierte Informations-schrift)
- Finance (Miscellaneous Taxation Provisions) Decree Nr. 47, 1972
- New banking regulations are introduced and profit tax is cut, in: Quarterly Economic Review, Nigeria, Nr. 3, 1975, S. 5
- Deutsche Botschaft, Lagos: Wirtschaftspolitischer Jahresbericht, Nigeria 1975/76, Dez. 1976, Anlage 1, S. 3

2) ONYEMELUKWE, C.C.: Industrial Planning and Management in Nigeria, Longmans, 1966, S. 99 ff.

- Bewertungsvorschriften für das Umlaufvermögen fehlen fast ganz. Stille Reserven im Umlaufvermögen können deshalb leicht gebildet werden.¹⁾
- Im Bürgerkrieg wurden Transferbeschränkungen für Gewinne erlassen. Reinvestitionen erfolgten deshalb verstärkt in Nigeria und nicht bei der Muttergesellschaft in Übersee oder bei anderen Tochtergesellschaften.

Als negativer Einfluß ist zu nennen, daß das nigerianische Steuerrecht dem Grundsatz der früheren englischen Praxis folgt, wonach Dividenden nur einmal besteuert werden. Der inländische Dividendenempfänger – eine natürliche oder juristische Person – ist zwar damit steuerpflichtig, er kann aber die von der ausschüttenden Gesellschaft darauf bezahlte Companies Income Tax voll auf seine eigene Steuer anrechnen.²⁾ Eine Doppelbesteuerung wird somit, wie es wünschenswert ist, vermieden, jedoch fällt ein Anreiz für eine Gewinnthesaurierung weg.

2. Steuerfreiheit durch den Pionier-Status

Die wichtigste steuerliche Maßnahme zur Förderung der Selbstfinanzierung war in Nigeria über viele Jahre hinweg der sogenannte "Pionier-Status". Er gewährte Gesellschaften gewisser Industriezweige völlige Steuerfreiheit, so daß ihnen der gesamte Gewinn zur Finanzierung zur Verfügung stand im Gegensatz zur normalen Versteuerung. Der Umfang der Selbstfinanzierung aus dem ausgewiesenen, nicht zu versteuernden Gewinn hängt natürlich davon ab, inwieweit dieser Gewinn im Unternehmen verbleibt durch Einstellen in die offenen Rücklagen.

Der Pionier-Status wurde gewährt, wenn der Nachweis erbracht werden konnte, daß ein Industriezweig für die Entwicklung des Landes besonders wichtig, aber noch nicht oder noch nicht in ausreichendem Umfang vertreten war. Das Bundesindustrieministerium konnte einen solchen Industriezweig zur "Pionier-Industrie" und alle oder einige seiner Produkte zu "Pionier-Produkten" erklären gemäß dem Industrial Development (Income Tax Relief) Decree, Nr. 22, 1971.

1) Vgl. RÄDLER, A.J. und SOMMERER, M.D., a.a.O., S. 34

2) Dies., S. 27

Die Steuerfreiheit wurde einer zur Pionier-Industrie erklärten Firma durch den Status für die Dauer von drei Jahren gewährt, wenn sie zum Zeitpunkt des Produktionsbeginns ein Mindestkapital von £N 25.000 hatte und unter nigerianischer Kontrolle stand. Von Ausländern kontrollierte Firmen mußten ein Mindestkapital von £N 75.000 nachweisen. Die Dauer der Steuerfreiheit wurde 1973 auf drei Jahre begrenzt.¹⁾ Früher konnte sie für Firmen, die vergleichsweise viel heimisches Rohmaterial eingesetzt und sich stark an der Ausbildung nigerianischer Arbeitskräfte beteiligt hatten, um ein oder zwei Jahre verlängert werden. Für den Fall, daß eine Firma in den Jahren der Steuerfreiheit mit Verlusten gearbeitet hatte, konnte früher die Periode um die Zahl der Verlustjahre verlängert werden. Diese Bestimmung wurde 1973 aufgehoben.

Nigerias Pioneer Companies Income Tax Relief wurde bereits 1952 durch die Aid to Pioneer Industries Ordinance, Nr. 10, eingeführt. Sie wurde ersetzt durch das Industrial Development (Income Tax Relief) Act, 1958, das fast die gleichen Bestimmungen enthielt mit der Ausnahme, daß der Status nur verlängert wurde, wenn am Ende der ersten zwei Jahre das investierte Kapital eine gewisse Mindesthöhe hatte. Das obenerwähnte 1971-er Gesetz enthielt als weitere Änderung die Unterscheidung zwischen Firmen unter nigerianischer und ausländischer Kontrolle.

Von 1955 bis 1972 wurden ungefähr 350 Anträge auf den Pionier-Status eingereicht. Davon wurden 170 genehmigt und ungefähr 100 abgelehnt. Der Rest wurde entweder zurückgezogen oder es wurde auf eine Genehmigung kein Wert mehr gelegt. Nur 100 Antragsteller der 170, deren Gesuch genehmigt wurde, haben ihren Betrieb dann tatsächlich aufgebaut und kamen in den Genuß der Steuerbefreiung.

In jüngster Vergangenheit wurde der Pionier-Status nicht mehr gewährt. Er sollte nach den Plänen der Regierung, wie schon ausgeführt wurde, in einen sogenannten "Priority-Status" umgewandelt werden.²⁾ Über die Anzahl der Firmen, die im Zeitraum 1957-72 zu Pionier-Gesellschaften erklärt wurden, und die stark

1) Amendment Decree Nr. 11, Vol. 6, 20. Febr. 1973

2) Vgl. 2. EP, S. 286

rückläufige Bedeutung des Status ab dem Jahr 1967 informiert nachstehende Aufstellung:¹⁾

Jahr	1957-59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69-72	57-72
Anzahl	16	12	26	16	15	22	25	19	7	4	8	170

Die Hersteller von Metallwaren (23 %), Textilien (14 %) und Nahrungsmitteln (12 %) waren die Hauptnutznießer des Status. Zu ihnen rechnen fast die Hälfte der Firmen mit effektivem Pionier-Status. An zweiter Stelle stehen Hersteller von Farben, Chemikalien, Gummiwaren und Baumaterial sowie Hotels (mit zusammen ungefähr 30 %). Die restlichen 20 % teilen sich auf Erzeuger von Zement, Glas, Plastikwaren, Keramik, Papier und -waren auf. Es zeigt sich, daß fast alle Branchen der importsubstituierenden Industrie in den Genuß der Steuerfreiheit kamen, aber nur 17 % der Firmen in Nigerias Industrie (170 von ungefähr 1.000 im Jahr 1972) erhielten eine Genehmigung. Die Größe der Pionier-Gesellschaften lag über dem Branchendurchschnitt, gleich welchen Indikator man als Maßstab heranzieht - Beschäftigung, Bruttoproduktionswert oder Bruttowertschöpfung.

Die regionale Verteilung der Pionier-Gesellschaften zeigt, daß mehr als 50 % ihren Standort in Groß-Lagos hatten, 12 % in Kano, je 6 % in Kaduna und Port Harcourt und je 3 % in Ibadan, Jos und Enugu. Die restlichen verteilen sich auf fünfzehn über das ganze Land verteilte Standorte.

Für fast alle Pionier-Gesellschaften betrug die Dauer der Steuerfreiheit fünf Jahre, d.h. ihr Status wurde nach der Zweijahresperiode (später Dreijahresperiode) verlängert. Ungefähr zehn Firmen bekamen eine Verlängerung über fünf Jahre hinaus, da sie in den ersten Jahren mit Verlust gearbeitet hatten. Vier Firmen mußten wegen anhaltender Verluste schließen.

Man könnte annehmen, daß die bis zu fünf Jahren gewährte Steuerfreiheit des Pionier-Status bei einer Companies Income Tax von 40 % einen sehr starken Anreiz für Investitionen in Nigeria darstellte. Eine Untersuchung der Universität von Ibadan zeigte jedoch, daß nur ein Drittel der Pionier-Gesellschaften steuer-

1) Zu den folgenden Angaben zum Pionier-Status (Zahl der Firmen, Branchen, Standorte) vergleiche:

- Schriftliche Auskünfte des Bundesindustrieministeriums, Lagos, April 1973

liche Anreize als Faktor bei ihren Investitionsentscheidungen berücksichtigte und daß zwei Drittel der Firmen ihren Betrieb eröffnet hätten ohne den hier behandelten steuerlichen Anreiz, den Pionier-Status.¹⁾ Ähnliche Untersuchungen, darunter die eigene Fragebogenerhebung, zeigten ebenfalls, daß steuerlichen Anreizen kein großer Wert bei den Investitionsentscheidungen beigemessen wird.²⁾ Bei der eigenen Firmenbefragung wurden detaillierte Angaben zum Pionier-Status erbeten, die nachwiesen, daß 42 % der befragten 125 Gesellschaften den Status beantragt hatten und daß er den meisten auch gewährt wurde. Zwischen Beantragung und Genehmigung lagen Zeiträume von einem bis zu drei Jahren. Die Dauer der Steuerbefreiung betrug insgesamt fünf Jahre. Firmen, denen der Status verweigert wurde, konnten die Gründe hierfür nicht mehr nennen.

In einer anderen Frage wurden die Manager gebeten, einige Anreize nach dem Umfang der finanziellen Vergünstigung für ihre Firma zu ordnen. Es zeigte sich, daß die Zahl derer, die der Steuerfreiheit durch den Pionier-Status große Bedeutung beimessen, nur etwas höher ist als die Zahl, für die sie nicht besonders wichtig erscheint.³⁾

In Gesprächen mit den Managern der Firmen wurde herauszufinden versucht, warum dem Pionier-Status und der damit verbundenen Steuerfreiheit eine relativ geringe Bedeutung beigemessen wird. Die genannten Gründe sind folgende:

- Einige Gesellschaften rechneten nur mit geringen Gewinnen in den ersten fünf Jahren. Ob diese dann der Besteuerung unterlagen oder nicht, machte keinen großen Unterschied.
- Die Doppelbesteuerungsabkommen, die Nigeria mit vielen Ländern abgeschlossen hat, sind für die Gesellschaften im Hinblick auf den Pionier-Status unvorteilhaft. Diese Abkommen sehen eine Steuergutschrift für im Ausland bezahlte Gewinnsteuern vor, so daß im Falle der Steuerfreiheit in Nigeria die ins Mutterland transferierten Gewinne zuhause besteuert werden. Wirkliche Steuerfreiheit besteht also nur für Gewinne, die in Nigeria verbleiben.

1) Vgl. PHILLIPS, A.: The Significance of Nigeria's Income Tax Relief Incentive, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 11, Nr. 2, Juli 1969, S. 143 ff.

2) Vgl. hierzu die Ausführungen auf S. 217

3) Vgl. S. 217

- Etliche Firmen rechneten nicht damit, daß ihr Pionier-Status nach der Anfangsperiode von zwei Jahren verlängert wird, sei es, daß sie fürchteten, die geforderten Mindest-Investitionssummen nach dem 1958-er Gesetz, die für eine Verlängerung notwendig waren, nicht erreichen zu können, oder daß sie glaubten, der Status könnte ihnen aus Gründen einer schlechten Einnahmesituation des Staates wieder entzogen werden. Tatsächlich wurde im Jahr 1968 beschlossen, als der Staat wegen des Bürgerkrieges höhere Einnahmen benötigte, daß für Pionier-Gesellschaften im Steuerjahr 1968/69 nur noch die ersten £N 5.000 ihres Gewinns steuerfrei sind, der darüber hinausgehende Gewinn aber mit 40 % versteuert werden muß. Die entrichtete Steuer konnte von der Companies Income Tax, die im ersten auf die Steuerfreiheit folgenden Jahr zu zahlen war, wieder abgezogen werden.¹⁾

- Potentiellen Investoren war bekannt, daß zwischen der Beantragung des Pionier-Status und der Entscheidung über den Antrag lange Fristen vergehen können. Da über eine mögliche Gewährung des Status nur Mutmaßungen angestellt werden konnten, zogen ihn Firmen vielfach gar nicht erst heran bei ihren Investitionsentscheidungen. In etlichen Fällen wurde mit dem Aufbau eines Betriebes begonnen, noch ehe über den Antrag entschieden war. Von rund hundert Antragstellern, denen der Pionier-Status verweigert wurde, haben ungefähr ein Drittel ihren Betrieb in Nigeria aufgebaut. Lange Wartezeiten ergaben sich vor allem dadurch, daß zwei Ministerien über die Gewährung des Status entscheiden mußten. War ein Industriezweig zur Pionier-Industrie erklärt worden und hatte das Industrieministerium die Bewerbung einer Firma um den Status positiv entschieden, so mußte danach erst noch das Finanzministerium angehört werden. Nach Berechnung der wahrscheinlichen Steuerausfälle durch Gewährung der Steuerfreiheit und unter Berücksichtigung der jeweiligen Einnahme- und Ausgabensituation des Staates wurde vom Finanzministerium so mancher Antrag abgelehnt, besonders in Krisenzeiten, wie die stark rückläufige Anzahl der Firmen, die zu Pionier-Gesellschaften erklärt wurden, ab 1967 zeigt.

In Ergänzung zu diesen von den Managern der Firmen genannten Gründen für die relativ geringe Bedeutung des Pionier-Status ist als weiterer wichtiger Grund die

1) The Pioneer Companies (Temporary Taxation Provisions) Decree Nr. 52, 1968

unzulängliche Steuerprüfung in Nigeria zu nennen. Sie macht es den Firmen ziemlich einfach, Gewinne niedriger auszuweisen als sie wirklich sind. Verschiedene Gesellschaften schaffen sich durch niedrigen Gewinnausweis ihren eigenen "Pionier-Status", der ihnen wohl keine vollkommene Steuerfreiheit, aber doch eine ansehnliche Steuerermäßigung bringt.

3. Steuerfreiheit für Kleinbetriebe

Für kleine Gesellschaften besteht eine zeitlich begrenzte Steuerfreiheit durch das Small Companies Relief. Während der ersten sechs Veranlagungsjahre sind ihre steuerpflichtigen Gewinne bis zu £N 1.000 jährlich gar nicht oder nur zum Teil zu versteuern. Im einzelnen wird die Steuerfreiheit im ersten und zweiten Jahr auf 100 % der Gewinne gewährt, im dritten und vierten Jahr auf 66 2/3 % und in den letzten zwei Jahren auf 33 1/3 %. Übersteigen die Gewinne der Firma £N 1.000 pro Jahr, so gelten besondere Berechnungsmethoden, die dazu führen, daß eine Firma auch im fünften und sechsten Jahr vollkommene Steuerfreiheit genießt, falls ihr Jahresgewinn £N 3.000 nicht übersteigt.¹⁾

Die Bestimmungen des Small Companies Relief sind also so gestaltet, daß nur kleine Firmen davon profitieren können. Die Selbstfinanzierung spielt für Kleinbetriebe wegen ihres beschränkten Zugangs zu Bankkrediten ohnehin eine bedeutendere Rolle als für mittlere und große Betriebe. Wie beim Pionier-Status, hängt der Umfang der Selbstfinanzierung davon ab, inwieweit der oder die Kapitaleigner auf eine Entnahme des nicht zu versteuernden Gewinns verzichten.

4. Sonderabschreibungen

Bis zum Jahr 1952 war es den Steuerbehörden überlassen, die Abschreibungssätze für den einzelnen Fall festzulegen. Erst dann wurden fixe Sätze für die jährliche Abschreibung bei degressiver Abschreibungsmethode eingeführt. Zur Förderung der Selbstfinanzierung durch die Bildung stiller Reserven, durch die sich das effektive Eigenkapital erhöht, wurden zur selben Zeit den Investoren aller Bran-

1) Companies Income Tax Act, 1961, Section 33

chen "Anfangsfreibeträge" (initial allowances)¹⁾ zugestanden. Diese Sonderabschreibungen im ersten Jahr nach Erstellung einer Anlage haben die Aufgabe, den buchmäßigen Aufwand zu erhöhen und damit den ausgewiesenen Gewinn einer Periode zu reduzieren. Es tritt jedoch keine endgültige Steuerersparnis ein, da über die Gesamtzeit der Nutzungsdauer nicht mehr als die Anschaffungskosten abgeschrieben werden dürfen. Die Anfangsfreibeträge bewirken lediglich eine Steuerverschiebung, zu der eine endgültige Steuerersparnis hinzutreten könnte, wenn eine Tarifierhöhung zu einem späteren Zeitpunkt einträte. Die Einführung der Super Tax im Jahr 1967 und die Reform von 1972 brachten jedoch eine Tarifierhöhung. Sie bedeutete für jene Firmen eine Mehrbelastung, die ihre durch die Anfangsfreibeträge gebildeten stillen Rücklagen in Zeiten ab der Tarifierhöhung auflösen und nachversteuern mußten. Die Mehrbelastung dürfte aber durch den Zinsgewinn überkompensiert worden sein, der dadurch entstand, daß die durch die Anfangsfreibeträge gewährte Steuerstundung zinslos erfolgte. Darüber hinaus brachte die Steuerverschiebung eine willkommene Erhöhung der Liquidität in den ersten Jahren nach der Investition.

Die Sätze für die Anfangsfreibeträge blieben von 1952 bis 1966 konstant und wurden dann, wie auch die der laufenden Freibeträge (annual allowances) mehrmals verändert. Dies zeigt die Tabelle 35.

Im Jahr 1966 wurden die Raten der Anfangsfreibeträge und die der laufenden Freibeträge auf ungefähr die Hälfte reduziert, um in der Krisenzeit des Bürgerkrieges die Staatseinnahmen aus der Companies Income Tax zu erhöhen. Erst nach dem Bürgerkrieg, im Jahr 1971, wurden sie wieder erhöht. Heute kann eine Gesellschaft auf Industriegebäude

$$15 \% (\text{Anfangsfreibetrag}) + 10 \% (\text{laufender Freibetrag}) = 25 \%$$

im ersten Jahr abschreiben und vermindert somit den Buchwert nach einem Jahr von 100 % auf 75 %. Durch die Anfangsfreibeträge wird das Anlagevermögen einer Gesellschaft in den ersten Jahren schneller abgeschrieben.²⁾ Bei degressiver Ab-

1) Abschreibungen auf Anlagegüter gelten nach nigerianischem Steuerrecht nicht als Betriebsaufwand (expenses), können jedoch als sogenannte "Kapital-Freibeträge" (capital allowances) bei der Ermittlung des Periodengewinns abgesetzt werden. (Vgl. RÄDLER, A.J. und SOMMERER, M.D., a.a.O., S. 35)

2) Daher der im Gesetzestext verwendete Name "accelerated depreciation" für die Kombination von "initial allowances" mit "annual allowances".

Tabelle 35: Abschreibungssätze auf industrielles Anlagevermögen, in %

Anlagegut	<u>Anfangsfreibeträge</u>			<u>Laufende Freibeträge</u>		
	vor Oktober 1966	Okt.1966 bis März 1971	seit April 1971	vor Oktober 1966	Okt.1966 bis März 1971	seit April 1971
Sonstige Gebäude	0 ^{a)}	0	5 ^{b)}	10	2	10 ^{b)}
Industriegebäude	20	10	15	10	5	10
Fabrikanlagen und Maschinen	40	15	20	33 ^{1/3} ^{c)}	10	12 ^{1/2}

- a) Bis 1958 war die Rate 25 % für Gebäude, erst dann wurde zwischen "Industriegebäuden" und "sonstigen Gebäuden" getrennt.
- b) Für "sonstige Gebäude" wurden Mitte 1975 die Anfangsfreibeträge von 0 % auf 5 % und die laufenden Freibeträge von 5 % auf 10 % erhöht.
- c) Die Rate wurde fallweise von der Steuerbehörde festgelegt, doch hat sie sich bei 33 1/3 % eingependelt.

Quelle: - Companies Income Tax Act, 1961, Schedule 3
 - Companies Income Tax (Amendment) Decree Nr. 65, Schedule 3
 - Companies Income Tax (Amendment) Decree Nr. 10, Schedule 2 und 3
 - Vgl. New banking regulations are introduced and profits tax is cut, in: Quarterly Economic Review, Nigeria, Nr. 3, 1975, S. 6

schreibungsmethode ergeben sich beispielsweise für Industriebetriebe folgende Abschreibungsdifferenzen:

Jahr (am Ende):	1.	2.	3.	4.	5.	..
Abschreibungsdifferenz, in %:	15,0	13,5	12,1	10,7	9,9	..

Pionier-Gesellschaften, die eine zwei- bis fünfjährige Steuerfreiheit genossen, konnten die kumulierten Abschreibungsbeträge in einer Summe von Gewinnen nach der Periode der Steuerfreiheit absetzen. Hatte eine Gesellschaft in einem Jahr keine Gewinne erzielt, so konnten früher Abschreibungsbeträge von Gewinnen in den folgenden Jahren abgesetzt werden. Seit April 1972 ist jedoch eine Absetzung nur noch vom Gewinn des darauffolgenden Jahres möglich.

In ihrer jetzigen Form sind die Sonderabschreibungen keine Lenkungsmaßnahme, da sie Handelsgesellschaften wie Industrieunternehmen in gleicher Weise zustehen, da kein Unterschied gemacht wird, ob eine Investition für die Entwicklung des Landes wünschenswert ist oder nicht, und da sie jedes Unternehmen, ungeachtet seines Standorts, erhält. Im 2. EP war vorgesehen, die Sonderabschreibungen selektiv einzusetzen.¹⁾ Ein entsprechendes Gesetz, das hohe Abschreibungssätze für Investitionen mit hoher Priorität vorsieht und sie vor allem jenen Investoren gewährt, die in wenig entwickelte Gebiete des Landes gehen, wurde jedoch bisher nicht verabschiedet. Bei der Festsetzung der Raten für die Abschreibung sollte man beachten, daß Anfangsfreibeträge ebenso wie überhöhte laufende Freibeträge zum Aufbau kapitalintensiver Produktionsstätten führen können und so dem industriepolitischen Ziel, die Zahl der Arbeitsplätze stark zu vermehren, entgegenwirken.

5. Importzollerleichterungen

Der nigerianische Staat erhebt auf eine Anzahl von eingeführten Rohstoffen Importzölle und in geringerem Umfang auch auf Halbfabrikate und Investitionsgüter. Ihre Reduzierung oder ihr Erlaß, der Industriefirmen auf Antrag zugestanden wurde, senkt die Kosten und erhöht damit die Gewinne, kann also als steuerpolitische Maßnahme zur Förderung der Selbstfinanzierung angesehen werden. McKINNON weist darauf hin, daß Firmen, denen Importzollerleichterungen zugestanden wurden, als weiteren Vorteil einen leichteren Zugang zu Krediten haben. Potentielle Kapitalgeber sehen in der Bevorzugung dieser Firmen durch den Staat, die die Vergabe einer Importlizenz ausdrückt, einen Hinweis auf die zukünftige Rentabilität des Unternehmens.²⁾

In der Vergangenheit wurden in Nigeria zwei Formen der Importzollerleichterungen angewendet: die volle oder teilweise Rückerstattung bezahlter Importzölle oder konzessionierte Zollraten. Gegenwärtig können die Firmen jedoch eine Zollrückerstattung nur noch nach den bereits in der Kolonialzeit eingeführten Customs (Drawback) Regulations, 1959, beantragen. Diese Bestimmungen sind unter dem

1) Vgl. 2. EP, S. 286

2) Vgl. McKINNON, R.I.: Money and Capital in Economic Development, Washington 1973, S. 23

Aspekt der Wettbewerbsfähigkeit auf dem Exportmarkt zu sehen und werden deshalb bei den Maßnahmen zur Exportförderung beschrieben.¹⁾

Zwei weitere Gesetze, die Importzollerleichterungen brachten, wurden ebenfalls schon in der Kolonialzeit erlassen, aber zwischenzeitlich abgeschafft. Zur Förderung neuer oder bereits etablierter Industrien sah das Industrial Development (Import Duties Relief) Act, 1957, die Rückerstattung von Importzöllen auf Materialien vor, die zur Herstellung von Gütern oder Dienstleistungen ins Land gebracht wurden. Das Gesetz erforderte viel Verwaltungsarbeit und wurde deshalb schon bald durch das Customs Duties (Approved User Scheme) Act, 1958, ersetzt und 1971 ganz abgeschafft.²⁾

Das Approved User Scheme erlaubte Industriefirmen entweder die zollfreie Einfuhr von Materialien oder ihre Einfuhr zu konzessionierten Importzollraten. Für den Erhalt einer Genehmigung mußten verschiedene Bedingungen erfüllt sein. Beispielsweise mußte eine Firma nachweisen, daß die importierten Materialien auf dem heimischen Markt nicht erhältlich sind und nur für den genehmigten Zweck verwendet werden. Gegenüber dem System der Zollrückerstattung, das Betriebsmittel für eine gewisse Zeit gebunden hatte und somit bei den Firmen zu Zins- und Liquiditätsverlusten führte, brachte das Approved User Scheme bedeutende Vorteile, zumal es verwaltungstechnisch auch einfach zu handhaben war. Das Gesetz wurde mit der Ankündigung des Budgets für 1972/73 abgeschafft. Die günstigen Zollraten, die ausgewählten Firmen Vorteile gebracht hatten, sollten in den allgemeinen Zolltarif übernommen werden und damit allen Firmen zugute kommen.³⁾

6. Grad der Selbstfinanzierung in der Industrie

Es gibt keine Untersuchungen, inwieweit steuerpolitische Förderungsmaßnahmen die Selbstfinanzierung nigerianischer Industriefirmen erhöht haben. Ebenso wenig ist der Grad der Selbstfinanzierung in der Industrie bekannt. Im 3. EP/I werden Gewinnraten verschiedener Branchen, die mit Vorsicht zu interpretieren sind, für

1) Vgl. S. 180 f.

2) Industrial Development (Import Duties Relief)(Repeal) Decree Nr. 13, 1971

3) Vgl. Budget Broadcast 1972/73 vom 31. März 1972 (hektographierte Informationsschrift)

1971 und 1972 ausgewiesen.¹⁾ Sie sind in Tabelle 36 wiedergegeben.

Außer den bereits genannten Einflußgrößen, die sich aus der Steuerpolitik (Steuerersätze, Vergünstigungen) und dem Steuerrecht ergeben, üben andere Bestimmungsfaktoren einen Einfluß auf die Höhe der Selbstfinanzierung aus. Als fördernder Faktor ist die schon erwähnte unzulängliche Steuerprüfung in Nigeria zu nennen. Sie ermöglicht den Firmen die Verschleierung von Gewinnen (z.B. Bildung stiller Reserven durch Unterbewertung des Anlagevermögens, die über die steuerlich erlaubten Sonderabschreibungen hinausgeht).

Einen negativen Einfluß auf die Selbstfinanzierung bewirken folgende Faktoren:

- Firmen können Kapital aus dem Land bringen und anderswo investieren durch die häufig gepflegte Praxis der Überfakturierung von Importen. Transferbeschränkungen mit ihrer Förderung der Reinvestitionen in Nigeria werden dadurch umgangen.
- Nigerianer ziehen im allgemeinen eine Gewinnausschüttung der Reinvestition vor. Sie sind mehr konsum- als wachstumsorientiert. Vielfach - besonders bei den Yorubas in Westnigeria - soll mit teuren Parties sowie aufwendigen Hochzeits- und Begräbnisfeiern den Freunden und Bekannten der geschäftliche Erfolg gezeigt werden. Wenn die Gewinne nicht konsumiert werden, so erfolgt ihre Investition häufig in mehreren kleineren Firmen, denn der Nigerianer liebt es, aus Prestigegründen mehrere Betriebe gleichzeitig zu führen. Da-

1) Im 3. EP/I wird die Bezugsgröße und der Berechnungsmodus für die Gewinnraten nicht angegeben. Die starken Schwankungen der Raten zwischen 1971 und 1972 bei einigen Branchen lassen auf Falschberechnung schließen. Aus den Zahlen des jährlichen Industriezensus kann man die Gewinnraten nicht berechnen, nimmt man nicht grobe Schätzungen vor. Versuche, die Raten für das Jahr 1965 zu berechnen, unternahm VIELROSE. Er kam beispielsweise bei Fleischprodukten zu 324 % und bei Milchprodukten zu 70 %, doch wurde bei diesen Berechnungen das vorhandene statistische Material falsch ausgewertet. Eigene Nachprüfungen ergaben, daß für 1965 die Raten für die zwei Branchen bei 184 %, bzw. 24 % lagen, also bedeutend niedriger waren. Vergleiche: - VIELROSE, E.: Manufacturing Industries in Nigeria: Notes on Profits, Growth and Capacity Utilization, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. XII, Nr. 1, März 1970, S. 141 ff.

Tabelle 36: Gewinnraten in der Industrie, 1971 und 1972, in %

ISIC- Code	I n d u s t r i e z w e i g	1971	1972
311	Fleischprodukte	178,7	29,1
311	Milchprodukte	88,0	32,5
311	Früchtekonserven	-75,6	-42,5
311	Mehl	23,4	7,1
311	Bäckereiwaren	37,2	0,9
311	Zucker und Süßwaren	-6,2	32,6
312	verschiedene Nahrungsmittel, Viehfutter	213,3	20,2
313	Bier, Spirituosen	49,4	14,9
313	nichtalkoholische Getränke	36,1	87,6
314	Tabak	25,1	22,1
321	Textilfasern und -gewebe	16,3	0,8
322	Bekleidung	-8,5	76,3
323	Leder	20,9	30,3
323	Reiseartikel	-60,0	-58,4
331	Sägeholz	10,9	47,5
342	Druckereierzeugnisse	20,7	9,7
351	Industriechemikalien	98,3	38,5
352	Farben	3,3	36,0
352	Medikamente	40,4	23,9
355	Reifen und Schläuche	14,6	6,7
369	Ziegelsteine und Dachplatten	22,2	11,2
381	Metallmöbel, Einrichtungsgegen- stände	52,2	31,8
381	Baustahl	38,6	44,0
382	landwirtschaftliche Maschinen	100,8	246,6
383	Radios, Fernsehgeräte, sonstige Artikel für den Nachrichten- verkehr	72,4	33,2

Quelle: 3. EP/I, S. 356 (Gewinnraten vor Zahlung der Companies Income Tax). Zur Verlässlichkeit der Gewinnraten siehe Fußnote 1 auf S. 173

rüber hinaus erwartet die Großfamilie, die oft bei der Gründung eines Unternehmens finanziellen Beistand geleistet hat, laufende Zahlungen aus der Betriebskasse, ist die Unternehmung erst einmal etabliert.¹⁾

- Nigerianer halten vielfach Abschreibungsgegenwerte – sofern sie in den Kosten überhaupt eingerechnet sind und der Markt sie vergütet – nicht im Betrieb fest. Sie können deshalb die anfallenden Reinvestitionen aus diesen Mitteln nicht vornehmen.
- Es gibt keine gesetzlichen Regelungen, die Pensionsrückstellungen für Mitarbeiter vorsehen und damit Mittel für eine Zeit im Betrieb binden würden.

Auf die Selbstfinanzierung sind vor allem Klein- und Mittelbetriebe angewiesen, da sie, wie bereits ausgeführt wurde, von Entwicklungsbanken kaum finanziert werden und auch nur beschränkten Zugang zu Krediten der Geschäftsbanken haben.

1) Vergleiche hierzu:
- AKEREDOLU-ALE, E.O., a.a.O., S. 246
- DIAKU, I., a.a.O., S. 180

D. Nicht-finanzielle Förderungsmaßnahmen

Zu den in diesem Abschnitt behandelten nicht-finanziellen Förderungsmaßnahmen gehören Importrestriktionen, Instrumente zur Exportförderung, die Errichtung von Industrieparks, technische Hilfe und Einrichtungen zur Aus- und Fortbildung einheimischer Arbeitskräfte. Weiterhin zählen hierzu Maßnahmen zur Nigerianisierung der Industrie und solche, die eine ausgewogene Industrieverteilung fördern. Auf allgemeine infrastrukturelle Maßnahmen wird nicht eingegangen.¹⁾

1. Erlaß von Importrestriktionen

In Entwicklungsländern und auch in vielen Industrieländern gehören Importrestriktionen zu den meist angewendeten Instrumenten der Förderung der Industrialisierung. Die Regierung Nigerias hat Importrestriktionen in zwei Formen erlassen: als Zölle auf eingeführte konkurrierende Fertigprodukte und als mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen.

In den Jahren vor 1962 lagen die Importzollsätze für Fertigwaren durchschnittlich bei 15 - 20 % und gingen nicht über 33 1/3 % hinaus. In den darauffolgenden Jahren bis 1967 wurden sie allgemein angehoben auf durchschnittlich 50 - 66 2/3 %. Diese Erhöhung diente allerdings nicht nur der Förderung der Industrialisierung auf der Basis der Importsubstitution, sondern auch der Erhöhung der Staatseinnahmen.²⁾ Durch den starken Anstieg der Zölle entstand ein exzessiver Schutz der heimischen Industrie.

Während des Bürgerkrieges wurde ein breites Spektrum von Gütern quantitativen Importrestriktionen unterworfen zur Reduzierung des Devisenabflusses. Diese Restriktionen, die alle nach dem Krieg wieder schrittweise aufgehoben wurden, hatten ebenfalls einen stimulierenden Einfluß auf die importsubstituierenden Industriezweige.

1) In einigen Fällen bietet sich eine strikte Abgrenzung der "finanziellen Förderungsmaßnahmen" und der "nicht-finanziellen Förderungsmaßnahmen" nicht an. Die "Maßnahmen zur Nigerianisierung" erstrecken sich beispielsweise auf beide Förderungsarten (Kredite an Nigerianer, verstärkter Einsatz nigerianischer Arbeitskräfte) und werden zusammen beschrieben.

2) Vgl. OYELABI, J.A., a.a.O., S. 5

Zur Beurteilung, welchen Schutz eine bestimmte Branche oder die gesamte Industrie eines Landes durch Importzölle genießt, dienen nicht die nominalen Zollraten, sondern die effektiven Zollschatzraten (effective rates of protection).¹⁾ Sie wurden von der Weltbank für das Jahr 1968 berechnet und sind in Tabelle 37 wiedergegeben. Die Ergebnisse zeigen, daß die Struktur des Zollschatzes in Nigeria die Branchen, die Importe substituieren, gegenüber den exportorientierten eindeutig bevorteilte. Innerhalb der importsubstituierenden Branchen genossen jene, die heimische Rohstoffe verarbeiten, einen höheren effektiven Schutz als Branchen, die importierte Rohstoffe einsetzen.

1) Die Schutzwirkung von Zöllen hängt davon ab, wie sich diese einerseits auf das Enderzeugnis und andererseits auf die Rohstoffe und Zwischenprodukte, die in das Enderzeugnis eingehen, verteilen. Zur Ermittlung des tatsächlichen Protektionsgrades für eine Branche dient das 1955 von BARBER angeregte und mehrere Jahre später von TRAVIS und CORDEN formulierte Konzept der effektiven Zollprotektion, das auf die inländische Wertschöpfung abstellt. In der gängigen, von der Weltbank angewendeten Berechnungsmethode mißt die effektive Zollschatzrate die Nettowirkung der Schutzmaßnahmen als Prozentsatz der Wertschöpfung, die bei Freihandel erreicht worden wäre:

$$E_j = \frac{V_j - V_j^x}{V_j^x}$$

E_j = effektive Protektionsrate

V = Wertschöpfung mit Protektionsmaßnahmen

V^x = Wertschöpfung bei Freihandel

j = Branchen 1, 2, 3, ... n

Als Ergebnis läßt sich festhalten, daß der effektive Zollschatz dem nominalen entspricht, wenn die Vorprodukte mit dem gleichen Zollsatz wie die Endprodukte belastet werden. Je höher der Wert der Vorprodukte in bezug auf den Preis des Enderzeugnisses und je geringer deren Zollbelastung, desto mehr übersteigt die effektive Zollschatzrate den Wert des nominalen Zollsatzes.

Vergleiche hierzu:

- BARBER, C.L.: Canadian Tariff Policy, in: The Canadian Journal of Economics and Political Science, Vol. 21, Toronto 1955, S. 513 ff.
- TRAVIS, W.P.: On the Theory of Commercial Policy, Ph.D. Dissertation, Harvard University 1961
- CORDEN, W.M.: The Tariff, in: The Economics of Australian Industry, Studies in Environment and Structure, Hrsg. Hunter, A., Melbourne 1963, S. 174 ff.

Tabelle 37: Effektive Zollschatzrate in der Industrie, 1968

	Effektive Zollschatzrate
Exportindustrien ^{a)}	-24 %
Importsubstituierende Industrien	85 %
- Industrien, die heimische Rohmaterialien verarbeiten ^{b)}	98 %
- Industrien, die importierte Rohmaterialien verarbeiten ^{c)}	78 %

- a) zu ihnen zählen: Ölmöhlen, Gerbereien, Lederwarenerzeugung, Säge- und Sperrholzherstellung, Gummiverarbeitung und Zinnschmelzen
- b) zu ihnen zählen: Fleischverarbeitung, Bäckereien, Konservenfabriken, Getreidemöhlen, Hersteller verschiedener Nahrungsmittel, Tabakverarbeitung, Textil- und Bekleidungsindustrie, Möbelherstellung, Erzeugung von Erdölprodukten, Reifen und Schläuchen, Tonwaren und Artikeln aus Beton
- c) zu ihnen zählen: Hersteller von Bier, nichtalkoholischen Getränken, alkoholischen Getränken, Textilien, Schuhen, Papier und -waren, Farben, Medikamenten, Seife, Kosmetika, Plastikwaren, Glaswaren, Zement, Metallwaren, Werkzeugen, Metallmöbeln, Baustahl und elektrischen Geräten sowie Montagewerke für Radios, Fernsehgeräte und Kraftfahrzeuge.

Quelle: International Bank for Reconstruction and Development, Western Africa Department: The Manufacturing Sector and the Structure of Industrial Protection in Nigeria, Februar 1971, S. 34

In den Jahren nach dem Bürgerkrieg ermäßigte die Regierung eine Reihe von Zollsätzen, um die Einfuhr und damit das Angebot an Konsumgütern zu erhöhen. Diese Maßnahme sollte zur Inflationsbekämpfung beitragen. Durch die stark gestiegenen Staatseinnahmen aus dem Ölgeschäft war die Regierung in der Lage, teilweise auf Einnahmen aus Importzöllen zu verzichten. Somit sind die heute in Nigeria erhobenen Zölle auf eingeföhrte konkurrierende Fertigprodukte wieder primär Erziehungszölle, die die heimische Industrie vor der Auslandskonkurrenz abschirmen. Ein solcher Zollschatz muß hoch genug sein, um Investitionen auch tatsächlich zu bewirken, er darf aber nicht so hoch sein, daß jeglicher durch den Wettbewerb von außen bewirkte Zwang zu ökonomisch effizienter Produktion entfällt.

Für Branchen, die einen exzessiven Schutz der heimischen Industrie durch hohe Zölle auf konkurrierende Importprodukte genießen, wäre das richtige Vorgehen ein allmählicher Abbau bestehender Importrestriktionen zur Verstärkung des Wettbewerbsdruckes. Die Unternehmen würden dann zum Einsatz kostensparender Produktionsverfahren gezwungen und zur Ausschöpfung von Rationalisierungsmöglichkeiten. Sie würden so in die Lage versetzt, eines Tages mit ihren Produkten auch auf dem Exportmarkt konkurrieren zu können.

Zu empfehlen wäre eine Ankündigung der Regierung, die den Unternehmen unmißverständlich klarmacht, daß eine bestimmte Zollrate innerhalb einer angemessenen Frist, etwa in drei oder fünf Jahren, auf einem wesentlich niedrigeren Niveau festgesetzt wird. Die zu erwartenden Forderungen nach Beibehaltung oder gar Erhöhung des ursprünglichen Zollschatzes sollte der Staat mit Maßnahmen beantworten, die die privatwirtschaftlichen Kosten der Produktion verringern helfen, etwa durch Ausweitung des Kapitalmarktes oder durch eine Verbesserung der Infrastruktur.¹⁾

II. Maßnahmen zur Exportförderung

Wie schon ausgeführt wurde, müssen die Entwicklungsländer ihre Exporte steigern, um aus den Erlösen die notwendigen Importe für die Industrialisierung und den wirtschaftlichen Aufbau finanzieren zu können. Dabei ist es notwendig, in verstärktem Maße neben den traditionellen Primärgütern industrielle Fertigwaren anzubieten. Die Erfahrungen in anderen Entwicklungsländern lehren, daß das Eindringen in Auslandsmärkte ohne systematische und konsequente Exportförderungs politik sehr lange dauert und daß ohne sie bei weitem nicht alle potentiellen Wachstumschancen eines Landes ausgeschöpft werden können. Will Nigeria die bereits vor sechs Jahren im 2. EP angekündigte Auslandsorientierung der Industrie erreichen, so muß es jetzt - nachdem dieses Ziel bisher fast gänzlich vernachlässigt wurde - ein Förderungsprogramm für Exportindustrien erlassen. Die Ankündigung

1) Zu ähnlichen Vorschlägen vergleiche:

- DONGES, J.B.: Erfolgsbedingungen für binnenmarkt- und exportorientierte Industrialisierung in Entwicklungsländern, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, Hrsg. Giersch, H. und Haas, H.D., Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Band 78, Berlin 1974, S. 389
- STECHER, B., a.a.O., S. 143 f.

in den Richtlinien zum 3. EP, daß "möglicherweise ein Programm von Exportförderungsmaßnahmen in Angriff genommen wird"¹⁾, läßt nicht auf eine ernstgemeinte Absicht der Durchführung einer gezielten Exportförderung schließen.

Neben den Maßnahmen, die importsubstituierenden Firmen wie exportorientierten in gleicher Weise zugute kommen, gibt es gegenwärtig nur drei, die speziell der Förderung industrieller Exporte dienen. Nach den Customs (Drawback) Regulations von 1959 können Firmen für importierte Materialien, die in der Industrie verarbeitet und dann exportiert werden, eine Importzollrückerstattung beantragen. Dieses schon genannte Gesetz aus der Kolonialzeit gilt heute noch unverändert. Es wurde erst 1973 durch zwei weitere Maßnahmen zur Exportförderung ergänzt: die Neugründung eines "Export Promotion Council" und einer "Export Credit Guarantee Corporation".²⁾ Die beiden neuen Institutionen werden erst in der Planperiode 1975-80 voll einsatzfähig sein.³⁾

Im Hinblick auf die Gestaltung eines künftigen Exportförderungsprogrammes wurden die Manager gefragt, welche Maßnahmen der Regierung sie zum Export ihrer Produkte - falls diese nicht schon exportiert werden - veranlassen könnten. Die 89 antwortenden Gesellschaften wünschten sich:⁴⁾

- Rückerstattung von Importzöllen	17 %
- Exportsubventionen	9 %
- Reduzierung der Exportsteuern	3 %
- keine Verbrauchssteuern auf Exportgüter	3 %
- keine Gewinnsteuer auf Gewinne aus dem Exportgeschäft	3 %

Auffallend ist, daß sich 21 Firmen (17 %) als Exportförderung eine "Rückerstattung von Importzöllen" wünschten, obwohl sie ihnen gemäß den beschriebenen Customs (Drawback) Regulations bereits seit 1959 gewährt wird. Wie das Ergebnis

1) Vgl. Guidelines, S. 19

2) Vgl. Central Bank of Nigeria: Annual Report and Statement of Accounts, Lagos 1973, S. 14

3) Vgl. 3. EP/I, S. 154

4) Antworten in Prozent, bezogen auf die 125 insgesamt befragten Firmen

zur Frage über das Bekanntsein verschiedener Förderungsmaßnahmen zeigte, waren die Unternehmer mit den Customs (Drawback) Regulations am wenigsten vertraut.¹⁾

Da in Nigeria nur wenige Industriezweige exportieren, haben in der Vergangenheit auch nur wenige Firmen eine Importzollrückerstattung beantragt. Diese Firmen klagten über lange Zeitspannen, die bis zur Rückerstattung verstrichen. Die Zeitspannen betrugen in einigen Fällen bis zu drei Jahren. Als Gründe hierfür nannte man die mangelnde Zusammenarbeit zwischen dem Board of Customs and Excise, der die Ausfuhren bestätigen muß, und dem Finanzministerium, das die bezahlten Importzölle auf die im Exportprodukt enthaltenen eingeführten Vorleistungen zurückerstattet. Der Board of Customs and Excise muß außerdem prüfen, wie hoch der Anteil der importierten Vorleistungen am Exportprodukt ist und welcher Zoll auf die Importe bezahlt wurde, damit er die Höhe der zurückzuerstattenden Beträge festlegen kann. Diese Überprüfung kann je nach der Art des Produkts sehr schwierig sein und kann zu zeitlichen Verzögerungen in der Ausfuhr wie in der Rückerstattung der Importzölle führen. Zur Vereinfachung wurde deshalb bereits die Regelung eingeführt, daß der Board of Customs and Excise für bestimmte Güter aus mehreren Bestandteilen eine "fixe Rate" der Rückerstattung festlegen kann. Ist die Festlegung erst einmal erfolgt, braucht er nur noch die Ausfuhr bestätigen.

Eine weitere Vereinfachung wäre, wenn für sämtliche Exportprodukte der verarbeitenden Industrie eine "fixe Rate" der Rückerstattung festgelegt würde. Aus der Höhe des Anteils von importierten Vorleistungen am Exportprodukt und den darauf lastenden Importzöllen könnte man für einzelne Branchen oder Produktgruppen berechnen, wieviel Prozent die Importzölle am Exportwert des Produkts durchschnittlich ausmachen und man könnte danach die fixe Rate der Rückerstattung festlegen. In Kenia erfolgt beispielsweise die Rückerstattung von Importzöllen bereits auf diese Weise. Der Exporteur erhält einheitlich auf sämtliche industriellen Exportprodukte 10 % des fob-Wertes der für den Export bestimmten Erzeugnisse oder 10 % der in ausländischer Währung erhaltenen Zahlungen, wobei der kleinere Betrag als Maßgröße verwendet wird. Diese 10 %ige Rückerstattung kommt auch solchen Exporteuren zugute, die keine verzollten importierten Vorleistungen in ihren Exportprodukten haben, und wirkt somit wie eine Exportsubvention.²⁾

1) Vgl. S. 216

2) Vgl. Republic of Kenya: Development Plan, 1974-78, Part I, S. 281

Die einfachere Handhabung einer Rückerstattung bei einheitlich festgelegten Raten liegt auf der Hand. Ein weiterer Vorteil wäre, daß die generelle Gewährung einer Rückerstattung einen Anreiz für den Einsatz heimischer Rohstoffe schaffen würde, denn der Fabrikant bekäme die Vergütung, ohne daß er zuvor Ausgaben für Importzölle auf Rohstoffe aus dem Ausland gehabt hätte.

In der Literatur werden zahlreiche Argumente zugunsten von Exportsubventionen, die 9 % der befragten Firmen wünschten, aufgeführt.¹⁾ Sie können nicht im einzelnen abgehandelt werden. Als Alternative zu Exportsubventionen wird häufig eine generelle Abwertung vorgeschlagen. Durch sie nähert sich das relative Preisniveau des Entwicklungslandes dem internationalen an und kann dadurch für kostengünstig arbeitende Betriebe Exportchancen schaffen. Allerdings ergäben sich wettbewerbshemmende Importverteuerungen, die man – außer bei bereits zollfreien Importen – durch entsprechende Importzollsenkungen wieder ausgleichen könnte.

Neben der generellen Abwertung gibt es andere Methoden der Wechselkurspolitik, die Nachteile einer überbewerteten Währung für den Exporteur industrieller Erzeugnisse auszugleichen.²⁾ Eine Methode, die in einigen Entwicklungsländern Anwendung findet, ist die Einführung eines Systems multipler Wechselkurse. Meist werden dabei für die Exporte zwei Wechselkurse festgelegt, einer für die traditionellen Rohstoffe und ein niedriger für die Produkte der verarbeitenden Industrie, deren Ausfuhr ja effektiv gefördert werden soll. Andere Varianten wären flexible

1) Vergleiche beispielsweise:

HALBACH, A.J.: Industriestruktur und Industrialisierungspolitik in Uganda, 1963 – 1972, Ifo-Forschungsberichte der Afrika-Studienstelle, Nr. 50, S. 189 f.

2) Zur Wechselkurspolitik in Entwicklungsländern vergleiche beispielsweise:

- DONGES, J.B.: Neue Wege in der Wechselkurspolitik der Entwicklungsländer? – Brasiliens "Trotting Peg" –, in: Kieler Diskussionsbeiträge zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen, Okt. 1970, S. 1 ff.
- ERHARDT, B.: Floating Exchange Rates and their Problems for the Developing Countries, in: *Intereconomics*, Nr. 1/2, 1977, S. 29 ff.
- KNALL, B.: Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie in Süd- und Südostasien, in: *Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung*, Hrsg. Giersch, H. und Haas, H.D., Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Band 78, Berlin 1974, S. 327; im folgenden zitiert als: Erfolgsbedingungen
- United Nations Conference on Trade and Development: *Fluctuating Exchange Rates and the Developing Countries*, TD/B 555, Juli 1975

Wechselkurse oder die in einigen Ländern der Dritten Welt angewendeten "pegged exchange rates" (Brasilien, Kolumbien, Philippinen). Um beurteilen zu können, ob die Wechselkurspolitik des kontrollierten "trotting peg" eine adäquate Strategie zur Exportförderung darstellt, müssen noch mehr Erfahrungen in anderen Ländern gesammelt werden.

Die von den Managern der Firmen gewünschten Exportförderungsmaßnahmen, die teilweise unter Abwägung der Vor- und Nachteile gegenüber anderen Förderungsarten (z.B. Exportsubventionen contra Abwertung) beschrieben wurden, stellen nur einen Teil von möglichen, hier nicht weiter abgehandelten Maßnahmen zur wirksamen Förderung der Exporte aus Entwicklungsländern dar.¹⁾ Als wichtigste Voraussetzung für Exporte ist noch das Vorhandensein einer relativen inneren Geldwertstabilität zu nennen, denn stark inflationäre Tendenzen, wie sie Nigeria seit Jahren aufweist, wirken sich kosten- und preissteigernd auf die einheimischen Produkte aus und verringern dadurch ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt.

Auf Grund der Erfahrung, daß der Außenhandel mit Industrieprodukten bevorzugt zwischen technologisch kompatiblen Volkswirtschaften erfolgt, wird in der Literatur die Meinung vertreten, daß als Abnehmer der industriellen Exportprodukte die Nachbarländer eines Entwicklungslandes in Frage kommen, weil die Verbrauchsgewohnheiten und Qualitätserwartungen von Ländern in einer Region meist nicht zu stark voneinander differieren.²⁾ Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß die meisten Entwicklungsländer ihre Industrialisierung mit denselben, leicht herstellbaren Erzeugnissen beginnen und ihre eigene Industrie durch hohe Importzölle auf

1) Eine systematische Zusammenstellung der Ansatzmöglichkeiten für eine wirksame Förderung der Ausfuhr aus Entwicklungsländern liefert beispielsweise ein Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit:

- Handelshilfe an die Entwicklungsländer, in: Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Nr. 148, Bonn 1964, S. 1368

2) Vergleiche hierzu:

- BORCHERT, M.: Außenwirtschaftslehre, Theorie und Politik, Opladen 1977, S. 252

- DONGES, J.B.: Nord-Süd-Konflikt oder Partnerschaft mit der Dritten Welt? - Eine Bilanz der Ersten Entwicklungsdekade der Vereinten Nationen -, in: Kieler Diskussionsbeiträge zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen, Febr. 1970, S. 13 ff.

- KNALL, B., (Erfolgsbedingungen), a.a.O., S. 321

konkurrierende Produkte schützen. Das Fehlen gemeinsamer Märkte, lange und häufig schlecht ausgebaute Verkehrswege oder verschiedene, nicht konvertible Währungen sind weitere Gründe für den geringen Handel der Entwicklungsländer untereinander, selbst wenn sie in der gleichen Region liegen. Als Ausnahme gibt es Länder, die zu gemeinsamen Märkten zusammengeschlossen sind und ihre industriellen Erzeugnisse in größerem Umfang austauschen, wie die Mitglieder der Union Douanière et Economique de l'Afrique Central (UDEAC) – Kamerun, Gabun, Kongo-Brazzaville und die Zentralafrikanische Republik.

Im Frühjahr 1975 wurde die "Wirtschaftsgemeinschaft westafrikanischer Staaten" (ECOWAS) in Lagos gegründet, die eine umfassende wirtschaftliche Zusammenarbeit zum Ziel hat bis hin zur Zollunion, die in fünfzehn Jahren erreicht sein soll. Der neugegründeten Wirtschaftsgemeinschaft gehören 15 Staaten an: Benin, Elfenbeinküste, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Mauretanien, Niger, Nigeria, Obervolta, Senegal, Sierra Leone und Togo.¹⁾ Die zukünftigen Exportmöglichkeiten Nigerias in die genannten Länder werden von der Verwirklichung dieses Vertragswerks abhängen. Trotz der Gründung der Wirtschaftsgemeinschaft westafrikanischer Staaten erscheint es realistisch, vorerst mit allenfalls marginalen Fortschritten in der westafrikanischen Integration zu rechnen.

Durch eine gezielte staatliche Exportförderungs politik dürfte es der nigerianischen Exportgüterindustrie nicht allzu schwer fallen, ihre Produkte auch in Industrieländern abzusetzen. Für den Anfang kämen als Handelspartner wahrscheinlich die Abnehmer der bisherigen traditionellen Exporte in Frage: die EG und unter ihren Mitgliedern vor allem Großbritannien und die Bundesrepublik Deutschland. Da Nigeria neben der reichlichen Ausstattung mit natürlichen Ressourcen zudem einen sehr großen Binnenmarkt hat – den größten in Afrika (ohne die Südafrikanische Union) –, können binnenmarktorientierte Industrien bereits in hohem Maße die "economies of scale" nutzen. Sie können deshalb bei späterer Exportorientierung auf Auslandsmärkten leichter Fuß fassen. Ein großer Binnenmarkt ist aus Gründen der Absatzdiversifizierung und –stabilisierung auch häufig ein wichtiger Grund für die Standortwahl exportorientierter Unternehmen.

1) Vgl. Eine westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft?, in: Süddeutsche Zeitung, München, 27. Mai 1975 (ECOWAS = Economic Community of West African States)

In den letzten Jahren beschäftigt man sich zunehmend auch in Industrieländern mit der Frage, wie eine interindustrielle Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern vorangetrieben werden kann, um letzteren auf diesem Weg den Zugang zum Weltmarkt zu verschaffen.¹⁾ Methoden sind die Verlagerung ganzer Industriezweige oder die Ausgliederung besonders arbeitsintensiver Teilproduktionen, wie sie heute beispielsweise im Bereich der Elektronik und der Elektrotechnik schon vielfach üblich sind. Die Erzeugnisse der ausgegliederten Produktionszweige fließen meist wieder zurück ins Ursprungsland oder werden in Drittländer exportiert. Die auf diese Art entstehende Exportindustrie vermeidet die Risiken unbekannter Absatzmengen und -wege. Sie ist allerdings auf die Initiativen von vorwiegend ausländischen Unternehmern angewiesen.

Der Aufbau von Industrien mit großem Einsatz von ungelernten oder angelernten Arbeitskräften im Verhältnis zu den Fachkräften und zum Sachkapital, die es im genannten Bereich der Elektronik oder der Elektrotechnik gibt, wird von LARY²⁾ jenen Ländern empfohlen, die keine großen Rohstoffquellen haben. Da Nigeria über reichliche Rohstofflager verfügt, sollte es seine Exportprodukte besser unter Ausnutzung beider Vorteile, der in Massen vorhandenen Arbeitskräfte und der Rohstoffe, herstellen, zumal es Länder in Lateinamerika und Südostasien gibt, die besser ausgebildete Arbeitskräfte, aber kaum Rohstoffe haben.³⁾

1) Vergleiche beispielsweise:

- FELS, G.: The Choice of Industry Mix in the Division of Labour between Developed and Developing Countries, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Heft 1, 1972, S. 71 ff.
- HALBACH, A.J.: Produktionsverlagerungen in Entwicklungsländer, in: Ifo-Schnelldienst, Nr. 35/76, S. 16 ff.
- SENGHAAS, D.: Der Weltwirtschaft neue Kleider, in: Wirtschaftsdienst, 1975/V, S. 230 f.

2) Vgl. LARY, H.B.: Imports of Manufactures from less Developed Countries, New York 1968

3) Die in den Richtlinien zum 3. EP vorgeschlagenen Produkte, mit denen Nigeria auf dem Exportmarkt konkurrenzfähig sein könnte, wurden schon genannt. (Vgl. S. 68)

III. Errichtung von Industrieparks

Zur Förderung des industriellen Wachstums haben die Bundesregierung und die Regierungen der Regionen in den fünfziger Jahren über Entwicklungsgesellschaften die ersten Industrieparks (industrial estates)¹⁾ innerhalb ihrer Hoheitsgebiete errichtet. Als Standorte wurden Apapa (Bundesterritorium), Ikeja und Mushin (West-Region), Kano und Kaduna (Nord-Region) und Port Harcourt (Ost-Region) gewählt. In einer zweiten Gründungswelle in den sechziger Jahren, die nicht nur das industrielle Wachstum, sondern auch die Beeinflussung der räumlichen Verteilung der Industrie zum Ziel hatte, entstanden im Raum Lagos weitere Industrieparks in Ijora und Iganmu (Bundesterritorium) sowie in Ilupeju und Oshodi (West-Region). Die Nord-Region errichtete in Ilorin, Zaria, Gusau, Jos und Maiduguri neue Industrieparks, die Ost-Region wählte Enugu, Aba, Onitsha und Umuahia als Standorte.

In Nigeria wird den Investoren in den Industrieparks erschlossenes Industriegelände angeboten, das als Grundausstattung Straßen-, Eisenbahn- und Telefonanschlüsse hat, eine Wasser- und Stromversorgung und vielfach weitere Einrichtungen, wie Wohnungen und Unfallkliniken für die Industriearbeiter sowie Banken.

In anderen Ländern, beispielsweise in Ostafrika, werden dem Investor in Industrieparks außer dem Industriegelände und der Grundausstattung, wie sie Nigerias Industrieparks haben, noch weitere Leistungen angeboten. Dazu gehören die Planung und der Bau von Fabrikhallen, die Errichtung von zentralen Reparaturbetrieben, Kreditbeschaffung und Beratungsdienste.²⁾ In dieser Art von Industrieparks lassen sich hauptsächlich Kleinbetriebe nieder, während sich in Nigeria mittlere und große Betriebe, die zum überwiegenden Teil in ausländischer Hand sind und ihre Gebäude selbst errichteten, in den Industrieparks angesiedelt haben.

1) "Industrial estates", "industrial sites" und "industrial parks", auf deren geringfügige Unterschiede in der Literatur hingewiesen wird, sind einheitlich geplante Industriesiedlungen, die im Deutschen meist als "Industrieparks" bezeichnet werden. Zu den Industrieparks vergleiche beispielsweise:

- United Nations: Industrial Estates in Africa, New York 1965 (vor allem S. 48 ff. über Industrial Estates in Nigeria)
- United Nations: Industrial Estates: Policies, Plans and Progress, New York 1966

2) Vgl. BERGER, M.: Die Industrialisierung Kenias unter besonderer Berücksichtigung der Verarbeitung landwirtschaftlicher Produkte (Diplomarbeit), München 1968, S. 108

Unter den nigerianischen Industrieparks ist das 1959 gegründete unbedeutende "Yaba-Estate" im Großraum Lagos eine Ausnahme, denn es bietet zur Förderung der Kleinindustrie den meist einheimischen Unternehmern die gleichen zusätzlichen Leistungen an, wie die Industrieparks in Ostafrika. Neben dem Verpachten des Grundes werden auch die Gebäude und Maschinen an die Firmen vermietet. Eine Unterorganisation der für das Estate zuständigen Entwicklungsgesellschaft ist Vermieterin dieser Investitionsgüter. Häufig ist am Ende der Vertragszeit eine Eigentumsübertragung an den Leasing-Nehmer vereinbart. Das Leasing von Gebäuden und Maschinen auf einem Industriepark ist der Anfang dieser in Nigeria sonst noch nicht verbreiteten Finanzierungsform, die man mehr als Finanzierungsersatz ansehen kann. Bei dem schon beschriebenen Mangel an Kreditsicherheiten kleiner und mittlerer nigerianischer Unternehmen könnte dem Leasing künftig in Nigeria große Bedeutung zukommen.¹⁾

Die Daten der heute in Nigeria bestehenden Industrieparks sind in Tabelle 38 zusammengefaßt.²⁾ Die Errichtung und Verwaltung der Industrieparks wird von mehreren voneinander unabhängigen staatlichen Entwicklungsgesellschaften durchgeführt.³⁾ Die einzelnen Parzellen der Industrieparks werden an die Unternehmen für maximal 99 Jahre verpachtet.

Wie SCHÄTZL nachweist, waren Nigerias Industrieparks nur dort als Maßnahme zur Wachstumsförderung der Industrie und zu einer ausgewogeneren räumlichen Verteilung erfolgreich, wo sie bereits bestehende Standortvorteile ergänzten. Beispiele sind die erfolgreichen Industrieparks in den Agglomerationszentren Lagos, Kaduna, Kano und Port Harcourt, in denen die ersten Parks gegründet wurden. Die Bereitstellung von erschlossenen Industrieparks allein stellt keine ausreichende Initialzündung dar, um den Industrialisierungsprozeß an einem Standort positiv zu beeinflussen. Das beweisen die wenig erfolgreichen Gründungen von Industrieparks in den Standorten Zaria, Ilorin, Gusau, Maiduguri,

1) Auf die mögliche zukünftige Bedeutung des Leasing in Afrika verweisen:

- KRUSE-RODENACKER, A., GEIS, H.G. und BRAUN, H.G., a.a.O., S. 204 ff.

2) Die Industrieparks in Maiduguri, Umuahia und Yaba wurden wegen ihrer geringen Bedeutung nicht in Tabelle 38 aufgenommen. (Vgl. SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 103)

3) Beispielsweise: Lagos Executive Development Board; Ikeja Area Planning Authority; u.a.

Tabelle 38:

Daten zu den Industrieparks

Bundesstaat	Standort/Name	Gründungs- jahr	Größe in Hektar	Pacht ^{a)} in £N
Lagos	Apapa	1957	100	900
	Ikeja	1959	180	1.100
	Mushin	1957	120	1.000
	Ilupeju	1962	110	1.100
	Ijora	1965	160	900
	Iganmu	1965	80	900
	Oshodi	1968	120	1.500
Benue-Plateau	Jos	1967	400	80
Kano	Kano (Brigade)	1955	60	80
	Kano (Bompai)	1958	70	80
Nord-Zentral	Kaduna	1959	230	250
	Zaria	1964	240	250
Kwara	Ilorin	1963	170	60
Nord-West	Gusau	1965	25	60
Rivers	Port Harcourt (Trans-Amadi)	1962	280	140
Ost-Zentral	Enugu	1963	80	80
	Aba	1963	140	80
	Onitsha	1965	70	120

a) Durchschnittliche jährliche Pachtgebühren pro Hektar, in £N

Quelle: - SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 118 ff. und
- Entwicklungspläne der Bundesstaaten

Onitsha und Umuahia, wo ein großer Teil des angebotenen Geländes nicht verpachtet werden konnte.¹⁾ Auf die Nigerianisierung der Industrie hatten die Parks nur einen geringen Einfluß, da sich auf ihnen, wie ausgeführt, hauptsächlich ausländische Mittel- und Großbetriebe niedergelassen haben.

Die industriellen Aktivitäten der Städte Lagos, Kaduna, Kano und Port Harcourt konzentrieren sich auf die vom Staat bereitgestellten Industrieparks, die eine große Bedeutung bei der Stadtplanung hatten. Die durch die Gründung von Industrieparks erreichte sinnvolle Aufteilung von Wohn- und Industriegebieten zeigt Abbildung 3 für den bedeutendsten Industriestandort in Nigeria, für Groß-Lagos.²⁾ In ihr wird die Parallelität der räumlichen Verteilung der Industrieparks und der Industriebeschäftigten verdeutlicht. Von den 1969 in Groß-Lagos tätigen 42.000 Industriebeschäftigten entfielen 39 % auf die Industriezone Apapa-Ijora-Iganmu, 37 % auf Ikeja, 12 % auf das Gebiet Mushin-Ilupeju und nur jeweils 3,5 - 5 % arbeiteten in Betrieben, die ihren Standort nicht in einem Industriepark hatten, sondern verstreut in Lagos-Inland, in Yaba und Ebute Metta.³⁾

Schon vor Jahren wurde die Expansion des Ilupeju-Oshodi Komplexes nach Südwesten und Südosten geplant. Die Gesamtfläche der neuen Industrie- und Wohngebiete in Isolo, Ilasamaja, Matori und Gbagada wird 500 ha betragen, von denen ungefähr die Hälfte industriell genutzt werden soll.⁴⁾ Ein weiteres Industrie- und Wohngebiet mit ca. 3.000 ha soll am nordöstlichen Stadtrand erschlossen werden. Es soll sich von Ikeja bis zum Ogun River erstrecken.

In den noch zu erschließenden geplanten Industriegebieten im Großraum Lagos und an anderen Standorten sollten mehrere Industrieparks, die für Kleinbetriebe konzipiert sind, errichtet werden. Neben dem Angebot an erschlossenem Industriegelände sollte die Regierung weitere Leistungen übernehmen, wie die Planung und den Bau von Fabrikhallen für kleine Betriebseinheiten, die Errichtung von Reparaturwerkstätten, die Gewährung von Krediten und Beratungsdienste in vielfältiger Form.

1) Vgl. SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 103 ff. und 118 ff.

2) Quelle für Abb. 3: Ders., Abb. 22, S. 122 f.

3) Zahlenangaben aus: Ders., S. 121 ff.

4) Vgl. Ikeja Area Planning Authority: Industrial, Residential and Recreational Developments. Feasibility Reports on new Proposals. CEO's Memo Nr. 19 A, 20, 21, 22

IV. Technische Hilfe bei der Industrieförderung

Im Gegensatz zur Kapitalhilfe, die in dieser Arbeit nur bei den Darlehen der Weltbank an die NIDB erwähnt wurde, umfaßt die technische Hilfe die Expertenentsendung und den Aufbau des Bildungswesens in Entwicklungsländern. Die technische Hilfe aus dem industrialisierten Ausland wird hauptsächlich als bilaterale oder multilaterale Hilfe von der öffentlichen Hand getragen. Neben sie tritt die private technische Hilfe, vornehmlich von kirchlichen und politischen Institutionen.¹⁾ Die inländische technische Hilfe kann ebenfalls öffentlich oder privat gewährt werden. Beispiele sind die Ausbildung von Fachkräften in staatlichen Institutionen, bzw. das Angebot von Dienstleistungen der Geschäftsbanken für ihre Kreditkunden.

Von der für die Jahre 1970-74 gewährten und zugesagten technischen Hilfe an Nigeria in Höhe von US \$ 59 Mill. entfielen über die Hälfte auf die Landwirtschaft (26 %) und die Bereiche Erziehung und Wissenschaft (29 %). Die Industrie hatte nur den geringen Anteil von 5 %, der hauptsächlich für eine Industrialisierungsstudie für den West-Staat eingesetzt werden sollte.²⁾

Die technische Hilfe, die die nigerianischen Industrieförderungsinstitutionen den Betrieben anbieten, ist ebenso bescheiden wie die technische Hilfe, die Nigeria für den Industriesektor vom Ausland erhält. Bei der Beschreibung der finanziellen Förderung der Industrialisierung durch Entwicklungsbanken und Kreditprogramme für die Kleinindustrie wurde darauf verwiesen, daß die von den einzelnen Instituten vorgesehenen Dienstleistungen für die Verwaltung, das Management und den technischen Bereich privater Industrieunternehmen tatsächlich nur in geringem Umfang angeboten werden. Die Kapazitäten für technische Hilfe an Kreditkunden werden von den Instituten selbst als sehr beschränkt eingeschätzt unter dem Hinweis auf den Mangel an ausgebildetem Personal.

Bei der eigenen Firmenbefragung wurde den nigerianischen Informations- und Forschungseinrichtungen³⁾ Ineffizienz vorgeworfen. Die Firmenmanager waren der

1) Vgl. KEBSCHULL, D., FASBENDER, K. und NAINI, A., a.a.O., S. 97 f.

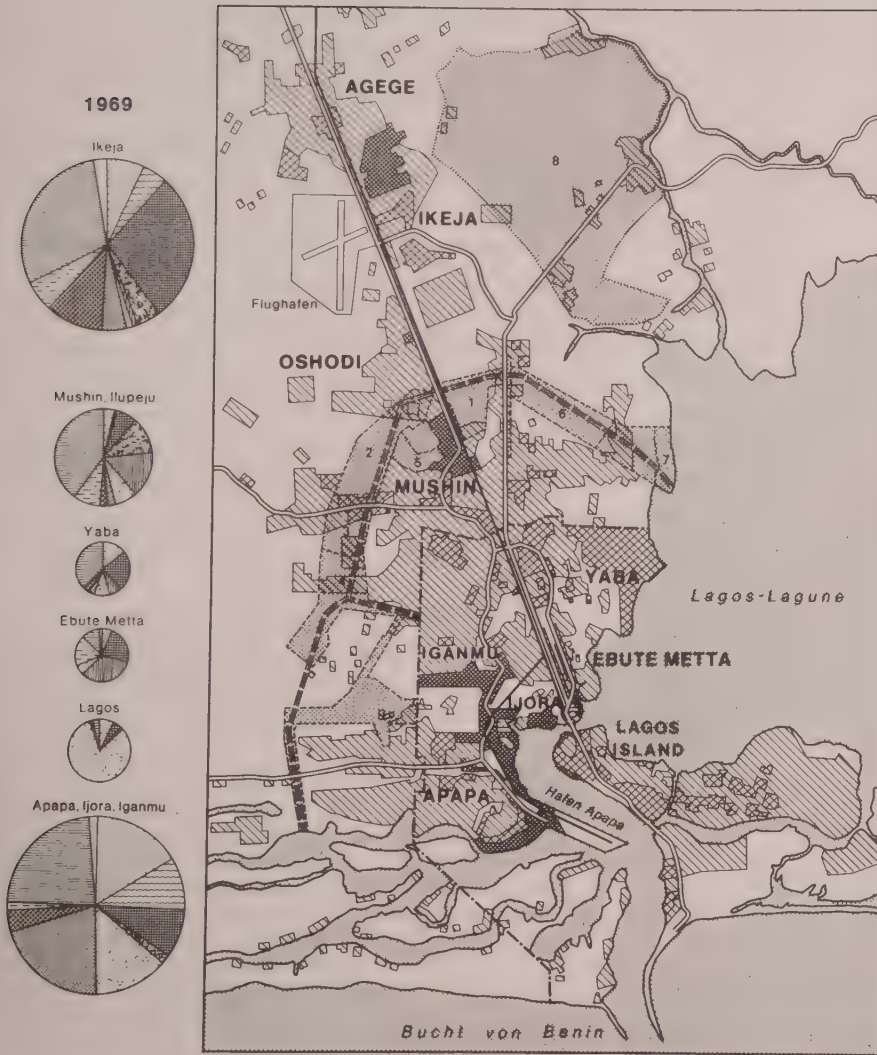
2) Vgl. GÜSTEN, R., CLAPHAM, R. und ROIDER, W., a.a.O., S. 222

3) Zu den Informations- und Forschungseinrichtungen siehe S. 213 f.

Abbildung 3

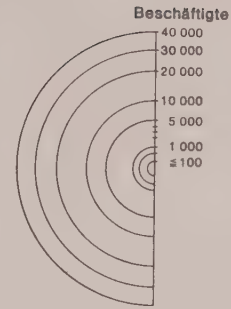
Funktionale Gliederung von Groß-Lagos

Legende zu Abb. 3



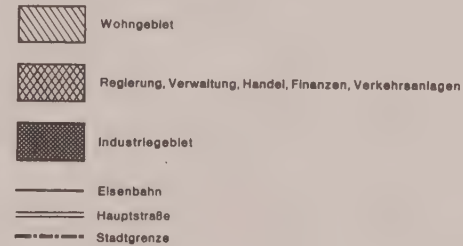
Entwurf: L. Schätzl 1972

Kartographie: G. Koch 834 Pfarrkirchen

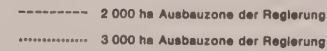


I. S. I. C.	Industriezweige
311, 312	Nahrungsmittel
313	Getränke
314	Tabakverarbeitung
321, 322	Textil, Bekleidung
323, 324	Leder, Schuhe
33	Holz Möbel
34	Papier, Druck
351 - 354	Chemie, Erdölraffinerie
355, 356	Gummi, Kunststoff
36	Keramik, Glas, Zement
37	Hüttenindustrie
38	Metallwaren, Maschinenbau
39	Sonstige verarbeitende Industrie

Überwiegende Landnutzung



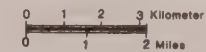
Ausbauzonen
(In Entwicklung, geplant.)



Geplante Nutzung:

- | | |
|--------------------|----------------------|
| 1 Ilupeju | Industrie-Wohngebiet |
| 2 Oshodi | Industrie-Wohngebiet |
| 3 Isolo | Industrie-Wohngebiet |
| 4 Ibeju-Lekki | Industrie-Wohngebiet |
| 5 Matori | Industriegebiet |
| 6 Gbagada | Industrie-Wohngebiet |
| 7 Ojokoro | Erholungsgebiet |
| 8 Ikeja-Ogun-River | Industrie-Wohngebiet |

Geplante Schnellstraße



Ansicht, daß die Arbeit der drei Institutionen, deren Hauptaufgabe die Gewährung technischer Hilfe für Industriebetriebe ist (Investment Information and Promotion Centre, Industrial Development Centres, Federal Institute of Industrial Research), wesentlich effektiver gestaltet werden könnte. Als Hauptgrund für mangelhafte Information und Beratung nannte man fehlende qualifizierte Fachkräfte.

Bei den bisher abgehandelten und den in den folgenden Abschnitten beschriebenen Maßnahmen kommt deutlich zum Ausdruck, daß längst nicht alle erfolgreich waren. Das liegt zum Teil an der mangelnden Funktionsfähigkeit der mit der Durchführung der Maßnahmen betrauten meist noch jungen Institutionen, die auf Personalprobleme zurückzuführen sind, vor allem aber daran, daß die Maßnahmen schlecht oder gar nicht aufeinander abgestimmt waren.¹⁾ Der Erfolg einer Industrieförderung hängt aber gerade vom Zusammenwirken verschiedener Maßnahmen und Institutionen ab. Es wäre deshalb zu wünschen, daß die Organisationen der Vereinten Nationen und die Industrieländer der westlichen Welt im Rahmen der technischen Hilfe auch eine größere Anzahl von Experten für Ausbildungs- und Beratungsdienste in Nigerias Industriesektor entsendeten, die - in den Industrieministerien des Bundes oder der Bundesstaaten eingesetzt - vor allem mit der bemängelten Abstimmung der industriepolitischen Maßnahmen betraut werden sollten.

Weitere Einsatzbereiche für die Experten wären die erwähnten Informations- und Forschungseinrichtungen oder die Managementförderung. Besondere Aufmerksamkeit sollte der Gestaltung der technischen Hilfe gegenüber Entwicklungsbanken sowie der Kooperation von technischer Hilfe und Kapitalhilfe bei der Industrieförderung geschenkt werden.²⁾

1) Für die schlechte Abstimmung sei hier beispielhaft an das Angebot von Krediten durch die Small Industries Credit Schemes ohne umfangreiche Beratungsdienste für die kleinen Firmen erinnert oder an die Bereitstellung von Industriegelände ohne das Angebot von Finanzierungshilfen und technischer Hilfe für den Aufbau und das Führen des Betriebes.

2) Empfehlungen hierzu finden sich bei:

- KRUSE-RODENACKER, A., GEIS, H.G. und BRAUN, H.G., a.a.O., S. V ff. und 218 f.

Sie werden ergänzt von GEIS unter dem Hinweis auf den vielfältigen Nachholbedarf an technischen Hilfeleistungen für die finanzielle Infrastruktur, vgl.

- GEIS, H.G., (Entwicklungsbanken, Band 1), a.a.O., S. 133 ff.

V. Förderung der Aus- und Fortbildung einheimischer Arbeitskräfte

Die Lage auf dem nigerianischen Arbeitsmarkt ist, wie in den meisten Entwicklungsländern, durch einen Mangel an Fachkräften aller Art und durch einen Überfluß an ungelerten Arbeitskräften gekennzeichnet. Dieser Mangel an Fachkräften bremst nach Meinung vieler Entwicklungsexperten die wirtschaftliche Entwicklung noch mehr als der Mangel an Kapital. Den Förderungsmaßnahmen auf dem Sektor der Aus- und Fortbildung einheimischer Arbeitskräfte fällt deshalb eine Schlüsselrolle zu. Mit ihrer Wirksamkeit stehen oder fallen die Erfolge anderer begleitender Maßnahmen.¹⁾

In diesem Abschnitt werden zwei spezifische Maßnahmen zur Aus- und Fortbildungsförderung behandelt: die Errichtung eines "Industrial Training Fund" zur Finanzierung industrieller Trainingsprogramme und die Managementförderung, die durch das angestrebte Ziel "Nigerianisierung der Industrie" eine besondere Bedeutung erlangte. Die Auswirkungen des allgemeinen Bildungssystems auf das Angebot an ausgebildeten Arbeitskräften für die Industrie werden nicht beschrieben.

1. Industrial Training Fund

Im 2. EP schlug die Regierung die Errichtung eines "Industrial Training Fund" vor, aus dem industrielle Aus- und Fortbildungsprogramme für einheimische Arbeitskräfte finanziert werden sollten.²⁾ Der geplante Fonds wurde im Oktober 1971

1) Vergleiche beispielsweise:

- FRANK, C.R., jr.: Industrialization and Employment Generation in Nigeria, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 9, Nr. 3. Nov. 1967, S. 277
- International Bank for Reconstruction and Development: The Development of African Private Enterprise, Washington 1971,
 - Vol. I, Main Report, S. 12
 - Vol. II, Country Annexes, Annex VIII, S. 1 ff.
- HALBACH, A.J.: Stand und Entwicklung eigenständiger Unternehmerinitiative, in: HALBACH, A.J., HELMSCHROTT, H.X., OCHEL, W. und RIEDEL, J.: Industrialisierung in Tropisch-Afrika, Afrika-Studien Nr. 86, München 1975, S. 358
- KRUSE-RODENACKER, A., GEIS, H.G. und BRAUN, H.G., a.a.O., S. 75

2) Vgl. 2. EP, S. 144

errichtet.¹⁾ Sämtliche Firmen mit 25 und mehr Beschäftigten sind durch das Industrial Training Fund Decree, 1971, verpflichtet, jährliche Beiträge in den Fonds zu zahlen, die 3 % der Jahreslohnsumme oder 1/2 % des Jahresumsatzes – je nachdem welche Berechnung zum höheren Beitrag führt – betragen. Der Fonds wird von einem Gremium verwaltet, das für das Angebot eigener Aus- und Fortbildungsprogramme für Beschäftigte im Industriesektor verantwortlich ist und das Kurse anderer Institutionen als förderungswürdig anerkennen kann. Von den beitragszahlenden Firmen wird die Einrichtung eigener Trainingsprogramme erwartet.

Das Industrial Training Fund Decree, 1971, wurde von den Arbeitgebern stark kritisiert. Sie gaben einer Ausbildung im eigenen Betrieb generell den Vorzug vor einer Ausbildung in staatlichen Institutionen, für die sie die Beiträge an den Fonds leisten. Weiterhin erhoben sie Einwände gegen die Berechnung der Beitragshöhe als Prozentsatz der Jahreslohnsumme oder des Jahresumsatzes. Wird die Beitragszahlung als Prozentsatz der Jahreslohnsumme berechnet, weil dies höhere Beiträge erbringt, dann werden Firmen mit arbeitsintensiven Produktionsverfahren, die zu einer höheren Lohnbelastung führen, den kapitalintensiven gegenüber benachteiligt.

Den Ausführungen im 3. EP/I kann man entnehmen, daß bisher nur 800 von einer geschätzten Zahl von 2.000 Firmen, die unter das Industrial Training Fund Decree, 1971, fallen, Beiträge entrichten.²⁾ Von diesen 800 Firmen haben nur ungefähr 200, also ein Viertel, eigene Trainingsprogramme eingerichtet, deren Kosten entweder aus dem Fonds vergütet werden oder von den jährlichen Beiträgen abgesetzt werden können.³⁾ Zu den Firmen mit eigenem Trainingsprogramm gehören vor allem die großen, die schon seit langer Zeit solche Programme durchführen. Die United Africa Company und die Nigerian Tobacco Company haben beispielsweise schon vor mehr als zehn Jahren ihre eigenen "Training Centres" errichtet, in denen sie mehrwöchige Kurse für ihr eigenes Personal abhalten. Die Kurse sollen das "on-the-job-training" ergänzen. Neben diesen Kursen veranstalten die Großfirmen Aus- und Fortbildungsprogramme in Übersee, die ein bis zwei Jahre dauern können.

1) The Industrial Training Fund Decree Nr. 47, 1971. Das Gesetz gibt nicht an, für welche Zielgruppe die Aus- und Fortbildungsprogramme aus dem Fonds finanziert werden sollen.

2) Obwohl es sich um einen "Industrial Training Fund" handelt, sollen auch Handelsfirmen zur Beitragszahlung herangezogen werden und aus dem Fonds Nutzen ziehen.

3) Vgl. 3. EP/I. S. 392

Aus dem Industrial Training Fund sollen in der dritten Planperiode, 1975-80, £N 3,8 Mill. für den Aufbau von Trainingszentren und £N 2,5 Mill. für die den Firmen entstehenden Kosten für betriebseigene Kurse bereitgestellt werden. Der staatliche Zuschuß in den Fonds wird £N 1,2 Mill. betragen.¹⁾ Das Kursprogramm des Industrial Training Fund ist bereits 1973 angelaufen.²⁾

2. Managementförderung

Zur Deckung des zukünftigen Bedarfs an ausgebildeten nigerianischen Managern, der sich mit der Gründung neuer Industrien und der Reduzierung der Ausländerquoten vergrößern wird, plante die Regierung im 2. EP, besondere Programme für die Förderung der Managerausbildung und -fortbildung einzurichten. Sie war der Ansicht, daß vorhandene Trainingsmöglichkeiten für Manager nicht optimal genutzt würden wegen fehlender Koordination und Information und wollte deshalb den "Nigerian Council for Management Education and Training" umstrukturieren. Seine künftige Aufgabe sollte die Festlegung von Kursprogrammen (Themen, Ort, Dauer, Häufigkeit und Kosten) sein und die Koordination von Kursen verschiedener Institutionen.³⁾

Der Council wurde inzwischen umstrukturiert und ist zusammen mit einer neugegründeten Unterorganisation, dem "Centre of Management Development", bemüht, Kurse für die Managementförderung in allen Landesteilen einzurichten.⁴⁾ Bis die einzelnen Kurse anlaufen werden, dürfte noch geraume Zeit vergehen, denn es müssen Gebäude erstellt und Lehrkräfte gefunden werden.

Zwischenzeitlich wird sich hauptsächlich das "Nigerian Institute of Management" in Lagos als bekanntestes und größtes nigerianisches Institut für Managementförderung mit der Aus- und Fortbildung befassen. Dieses Institut hat ein weites Angebot an Management-Kursen. Im Jahr 1973 wurden beispielsweise 24 Kurse angeboten, die Hälfte davon mehrmals pro Jahr (in den Fächern: General Management,

1) Vgl. 3. EP/I, S. 393

2) Zu seinem Inhalt und zu seiner Effizienz werden weder im Second Progress Report zum 2. EP noch im 3. EP Angaben gemacht.

3) Vgl. 2. EP, S. 318

4) Vgl. Second Progress Report, S. 43

Financial Management, Marketing and Sales Management und Production Management). Das Angebot wurde nur zu einem geringen Teil ausgenutzt, weshalb viele der angesetzten Kurse nicht abgehalten werden konnten. Hauptgrund für die geringe Nachfrage sind die sehr beachtlichen Kursgebühren, die von £N 85 für einwöchige bis zu £N 300 für vierwöchige Kurse betragen und nur für Mitglieder etwas niedriger sind (£N 60 bis £N 200).¹⁾ Diese hohen Kursgebühren können sich die größeren staatlichen oder ausländischen Unternehmen leisten, kaum aber der nigerianische Einzelunternehmer oder ein Manager, der die Mittel selbst aufbringen muß. Es wäre im Zuge der Nigerianisierung des Managements in den Firmen wünschenswert, daß die Kursgebühren drastisch gesenkt würden. Für Firmen, die ihr Personal in die Managementkurse des Nigerian Institute of Management senden, ist eine Kostensenkung bereits eingetreten, denn sie können seit 1973 fast die Hälfte der Kurskosten von den Beiträgen an den Industrial Training Fund absetzen.

Ein weiterer Nachteil der Kurse zur Managementförderung ist neben den hohen Kosten der für die Verhältnisse in Entwicklungsländern zu abstrakte Lehrplan.²⁾ Praxisnahe und aktive Lehrmethoden, wie Planspiele oder Fallstudien, gehören noch zu den Seltenheiten. Das bewirkt, daß die Teilnehmer häufig nur unverarbeitetes, in der Praxis nicht wieder anwendbares Wissen anhäufen. Um diesem Nachteil zu begegnen, führen die größeren Firmen eigene, praxisbezogene Managementkurse durch, die teilweise auch in Übersee abgehalten werden. Bei der United Africa Company sind Dreimonatskurse für angehende Manager im Stammhaus in England schon lange zur festen Einrichtung geworden.

Im Rahmen der Nigerianisierung der Industrie hat die firmeneigene Ausbildung von Managern in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Es wurde in Gesprächen mit Nigerianern jedoch häufig die Kritik vorgebracht, daß Firmen wohl eine Anzahl von Nigerianern zu Managern ausbilden, um der Regierung ihren guten Willen zu zeigen, daß die einheimischen Manager aber im Betrieb Positionen zugewiesen bekommen, auf denen sie keine große Entscheidungsbefugnis haben. In

1) Vgl. Nigerian Institute of Management, Lagos: 1973 Plan for Management by the Nigerian Institute of Management, Lagos, S. 10 - 44

2) Diese Aussage stützt sich auf die Meinung der besuchten Firmen zu den Lehrplänen des Nigerian Institute of Management, Lagos.

Aufgabengebieten wie "Public Relations", "Personnel Matters" oder "Staff Welfare Policy" sollen die nigerianischen Manager beitragen zur Aufrechterhaltung des Arbeitsfriedens im Betrieb und zur Knüpfung guter Kontakte mit den Regierungsstellen. Die wirklich bedeutenden Betriebsentscheidungen würden aber nach wie vor vom weißen Management gefällt.¹⁾

VI. Maßnahmen zur Nigerianisierung

Von den bisher beschriebenen Maßnahmen, die in der Hauptsache der Erreichung des Wachstumsziels dienten, hatten einige auch einen Einfluß auf die Nigerianisierung der Industrie, beispielsweise Darlehen an nigerianische Firmen, die Errichtung von Industrieparks oder die Förderung der Ausbildung einheimischer Arbeitskräfte. In diesem Abschnitt werden zwei spezielle Maßnahmen zur Nigerianisierung abgehandelt: das Nigerianisierungsgesetz von 1972 und das Ausländer-Quotensystem.

1. Nigerianisierungsgesetz 1972

Bei der Beschreibung des Ziels "Nigerianisierung des Kapitals" wurde nachgewiesen, daß sich Nigerias Industrie 1965 zu 61 % und 1971 zu 58 % im Eigentum von Ausländern befand. Der Anteil nigerianischer Privatinvestitionen sank im gleichen Zeitraum von 12 % auf 9 %, während sich der Anteil der nigerianischen Regierungen von 27 % auf 33 % erhöhte. Um die im 2. EP angekündigte Nigerianisierung des Kapitals schnell voranzutreiben, entschloß sich die Regierung, die Überführung von ausländischem Kapital in nigerianisches Eigentum durch ein Gesetz zu erzwingen. Sie proklamierte am 23. Februar 1972 das "Nigerian Enterprises Promotion Decree, 1972"²⁾. Dieses Gesetz reserviert die Errichtung und das Führen von Betrieben in einer Anzahl von Branchen, die eine "Liste 1" verzeichnet, ausschließlich für nigerianische Bürger und Gesellschaften. Es bestimmt weiter, daß Betriebe in Branchen, aufgeführt in einer "Liste 2", sich nur noch unter besonderen Bedingungen teilweise in ausländischem Eigentum befinden dürfen.

1) Dieser Eindruck wurde bei der eigenen Firmenbefragung in nicht wenigen Fällen selbst gewonnen, als sich der nigerianische Manager, an den man zuerst verwiesen wurde, für nicht kompetent erklärte und nach kurzem Gespräch seinen für die Auskunftserteilung zuständigen weißen Kollegen bat, die Fragen zu beantworten.

2) Federal Republic of Nigeria: Official Gazette, Nr. 10, Vol. 59, Nigerian Enterprises Promotion Decree, 1972, Decree Nr. 4 vom 23. Februar 1972

Zu den in Liste 1 verzeichneten, ausschließlich Nigerianern vorbehaltenen Aktivitäten führte das Gesetz aus,¹⁾

- daß ab 31. März 1974 nur noch nigerianische Bürger oder Gesellschaften Eigentümer oder Teilhaber von Betrieben in diesen Branchen sein dürfen und
- daß kein ausländischer Betrieb in diesen Branchen nach dem Tag des Inkrafttretens des Gesetzes in Nigeria errichtet werden darf.²⁾

In Liste 1 des Gesetzes sind 22 Branchen verzeichnet. Von ihnen zählen aber nur 11, also die Hälfte, zum Industriesektor. Sie sind nachstehend aufgeführt. Die anderen 11 Branchen gehören zum Dienstleistungssektor.

Industriezweig gehört zu ISIC- Hauptgruppe	Liste 1: Industriezweige, die ausschließlich Nigerianern reserviert sind
311	Reismühlen
311	Bäckereien und Konditoreien
313	Abfüllen alkoholischer Getränke
321	Herstellung von Unterhemden
322	Herstellung von Kleidungsstücken
342	Zeitungsdruckereien und sonstiges Druckgewerbe
352	Herstellung von Kerzen
355	Vulkanisierung von Reifen
369	Herstellung von Baumaterialien
383	Montage von Rundfunk-, Fernseh- und anderen elektrischen Geräten
390	Herstellung von Schmuck

In Liste 2 des Gesetzes sind Aktivitäten aufgeführt, die ebenfalls Nigerianern vorbehalten sind, in denen sich jedoch auch Ausländer unter bestimmten Voraussetzungen engagieren können. Das Gesetz schrieb vor,³⁾

1) Nigerian Enterprises Promotion Decree, 1972, a.a.O., S. A 13

2) Als "ausländischer Betrieb" wird jeder angesehen, dessen Kapital sich nicht vollkommen im Eigentum von nigerianischen Bürgern oder Gesellschaften befindet (ebd., S. A 13). Der Tag des Inkrafttretens des Gesetzes war der 23. Februar 1972.

3) Ebd., S. A 13 f.

- daß ab 31. März 1974 Ausländer nicht mehr Eigentümer oder Teilhaber von Betrieben in Branchen der Liste 2 sein dürfen, wenn deren einbezahltes Grundkapital unter £N 200.000 oder deren Jahresumsatz unter £N 500.000 liegen ¹⁾ und
- daß Betriebe der Branchen in Liste 2, die obige Größen erreichen oder überschreiten, bis 31. März 1974 eine 40 %ige nigerianische Beteiligung nachweisen müssen.

Liste 2 des Gesetzes verzeichnet 33 Branchen. 21 von ihnen, also mit knapp zwei Dritteln ein größerer Anteil als in Liste 1, gehören zum Industriesektor. Sie sind nachstehend aufgeführt. Die verbleibenden 12 Branchen zählen mit einer Ausnahme wiederum zum Dienstleistungssektor.

Industriezweig gehört zu ISIC- Hauptgruppe	Liste 2: Industriezweige, die Nigerianern mit Einschränkungen reserviert sind
311	Schlachten, Lagern, Verarbeiten und Vertrieb von Fleisch
311	Fisch- und Krabbenfang und -verarbeitung
313	Brauereien
313	Abfüllen nichtalkoholischer Getränke
321	Textilfärbereien und -druckereien
323	Herstellung von Koffern, Hand-, Akten-, Brief- und Geldtaschen
331	Holzverarbeitung (zu Furnier- und Sperrholz)
332	Möbelherstellung
341	Papierverarbeitung
342	Druck von Büchern
351	Herstellung von Schädlingsbekämpfungsmitteln
352	Herstellung von Farben, Lacken, etc.
352	Herstellung von Kosmetika
352	Herstellung von Seifen und Waschmitteln
352	Streichholzfabriken
355	Herstellung von Schläuchen für Fahr- und Motorräder
369	Zementfabriken
381	Herstellung von Metallbehältern
381	Herstellung von Schrauben, Nägeln, Bolzen, etc.
384	Werften
384	Herstellung von Fahrrädern

1) Welche der beiden Größen für die Einstufung hergenommen wird, bestimmt der im folgenden beschriebene "Nigerian Enterprises Promotion Board".

Der Gesetzgeber behielt sich vor, den in den Listen 1 und 2 aufgeführten Industriezweigen neue hinzuzufügen, aufgeführte zu streichen oder sie durch andere zu ersetzen. Weitere Vorbehalte betreffen unter anderem eine Änderung der Höhe der nigerianischen Beteiligung und der Maßgrößen Grundkapital und Umsatz.¹⁾ Da zu erwarten war, daß ausländische Firmen das Gesetz zu umgehen versuchen, wurden Strafen für Personen festgelegt, die als Strohmännchen für einen Ausländer dessen vom Gesetz betroffenes Unternehmen führen.²⁾

Zur Durchführung der im Gesetz verankerten Nigerianisierung war als wichtigstes Organ die Gründung eines "Nigerian Enterprises Promotion Board" (NEPB) vorgesehen. Seine Hauptaufgabe war die Ausarbeitung klarer Durchführungsbestimmungen und die Überwachung der gesamten Nigerianisierungsaktion. Der NEPB sollte in seiner Arbeit durch ebenfalls neuzugründende "Nigerian Enterprises Promotion Committees" in jedem der zwölf Bundesstaaten unterstützt werden.³⁾ Mit der Durchführung des Gesetzes betraut waren auch sogenannte "Unternehmensinspektoren" (inspectors of enterprises). Sie hatten das Recht, Industrie- und Handelsbetriebe zu besichtigen und Einsicht in die Geschäftsbücher zu nehmen.⁴⁾

Nach Gesetzeserlaß versuchte man als erstes, eine Vorstellung zu gewinnen, wie viele Firmen des Industrie- und Dienstleistungssektors vom Gesetz betroffen werden. Eigene Schätzungen ergaben, daß

- unter Branchen der Liste 1 ungefähr 100 Industriebetriebe fielen, von denen 40 meist vollkommen in Händen von Ausländern waren, und daß
- unter Branchen der Liste 2 ungefähr 300 Industriebetriebe fielen, von denen etwa 170 entweder vollkommen in ausländischem Eigentum standen oder eine ausländische Mehrheitsbeteiligung aufwiesen.

Von den 1971 insgesamt bestehenden Industrieunternehmen (870) wurden also knapp ein Viertel (210) vom Gesetz betroffen. Gemessen an der Beschäftigung wäre der Anteil geringer, da es sich bei den Firmen in Liste 1 vor allem um kleine Betriebe

1) Für die Einstufung einer Firma sind im Gesetz die jeweils höchsten Zahlen (Grundkapital und Umsatz) in den dem Federal Board of Inland Revenue für 1968/69, 1969/70 und 1970/71 übersandten Jahresabschlüssen vorgesehen.

2) Nigerian Enterprises Promotion Decree, 1972, a.a.O., S. 16 f.

3) Ebd., S. A 11 f.

4) Ebd., S. A 14 f.

be handelte. Die Richtigkeit der obigen Schätzung bestätigte später die eigene Industriebefragung im Frühjahr 1973 durch die Ergebnisse zu der Frage, ob eine Firma vom Nigerianisierungsgesetz betroffen wurde.

Für die Durchführung der Nigerianisierungsaktion war die Kenntnis der genauen Zahl der betroffenen Firmen notwendig. Diese Zahl konnte weder den Statistiken beim FOS noch denen bei anderen Stellen entnommen werden. Es war deshalb eine Bestandsaufnahme aller Firmen erforderlich, mit der der NEPB unmittelbar nach seiner Gründung begann. Er versandte einige Tausend Fragebögen an Industrie- und Dienstleistungsfirmen, "Data Form I"¹⁾, nach den beim FOS, beim "Registrar of Companies" und beim "Registrar of Business Names" vorliegenden Adressenverzeichnissen.

Erst Ende Mai 1973 stand in etwa die Zahl der ausländischen Firmen im Industrie- und Dienstleistungssektor fest. Sie wurde auf einer Konferenz in Jos mit 3.000 angegeben.²⁾ Der NEPB und die Nigerian Enterprises Promotion Committees der zwölf Staaten hatten zu jener Zeit auch ihren Abschlußbericht vorgelegt, in dem sie detaillierte Ausführungen zur "Übernahme durch Nigerianer" machten. Um die Jahresmitte 1973 begann dann die Überprüfung der ersten Firmen durch die Unternehmensinspektoren, zu deren Aufgabe nicht die Festlegung des Verkaufswertes einer Firma gehörte. Dieser mußte zwischen Verkäufer und Käufer ausgehandelt werden. Der Eigentümer einer Firma zeichnete verantwortlich für das Finden eines Käufers. Vermittlerdienste leistete der NEPB.³⁾

Zur Regelung der Übernahme von Anteilen ausländischer Firmen durch Nigerianer wurde das seit 1962 bestehende "Capital Issues Committee" in die neue "Capital Issues Commission" umgegründet und mit der Aufgabe betraut, den Verkaufswert der Aktien und Obligationen der ausländischen Firmen festzulegen.⁴⁾

1) Der Fragebogen "Data Form I" findet sich im Anhang II dieser Arbeit.

2) Die Zahl 3.000 bezieht sich auf alle Sektoren. Wie viele Betriebe im Industrie-sektor unter das Gesetz fielen, wurde nicht genannt.

3) Vgl. Nigerian Enterprises Promotion Board, in: Daily Times, Lagos, 8. Mai 1973

4) Central Bank of Nigeria: Annual Report and Statement of Accounts, Lagos 1973, S. 44

Zur finanziellen Unterstützung der Nigerianisierung hat die Bundesregierung eine zweite Entwicklungsbank auf Bundesebene gegründet, die "Nigerian Bank for Commerce and Industry", deren Tätigkeit schon beschrieben wurde. Die Regierung wollte auch, daß die bereits bestehende NIDB eine dynamischere Rolle bei der Förderung nigerianischer Firmen spielen sollte und zahlte ihr die Summe von £N 2 Mill., damit sie ihr ausgeweitetes Kreditprogramm finanzieren kann.¹⁾ Als weitere Institution war eine "Commercial Bank of the Organization of Indigenous Businessmen" vorgesehen.²⁾ Die Pläne zu ihrer Errichtung wurden wieder fallengelassen.

Der NEPB plante, über den Verlauf der gesamten Nigerianisierungsaktion einen Abschlußbericht herauszugeben, der heute – drei Jahre nach Ablauf des ursprünglich festgesetzten Schlußdatums für die Aktion – immer noch aussteht. Voneinander abweichende Angaben über die aufgewendeten Summen findet man jedoch in folgenden Quellen:

Die von Nigerianern insgesamt aufgewendeten Summen für Firmenübernahmen und Beteiligungen in allen Sektoren werden für die Zeit von Mai 1973 bis Oktober 1974 mit £N 42,5 Mill. beziffert.³⁾ Davon sind als Aktienkapital von ausländischen Firmen in nigerianische Hand übergegangen:⁴⁾

Zahl der Aktien in Mill.		Zahl der Firmen		Nennwert in £N Mill.	Kurswert ⁵⁾ in £N Mill.
18,8	von	13	Industriefirmen	4,7	6,5
32,0	von	8	Handelsfirmen	8,0	8,6
3,2	von	3	sonstigen Dienstleistungsfirmen	0,8	0,9
<u>54,0</u>		<u>24</u>		<u>13,5</u>	<u>16,0</u>
=====		=====		=====	=====

1) Vgl. Budget Broadcast 1972/73 vom 31. März 1972 (hektographierte Informationsschrift)

2) Vgl. Daily Times, Lagos, 5. Mai 1973

3) Diese Summe wurde vom Federal Commissioner for Trade genannt, vergleiche: – Take-over bill, in: West Africa, Nr. 3030, 21. Juli 1975, S. 838

4) Vgl. 3. EP/I, S. 19. Eine andere Quelle nennt £N 15 Mill. (vgl. S. 156).

5) Errechnet aus dem Nennwert der Aktien von 50 Kobo (= 1/2 Naira oder 1/4 £N) und dem durchschnittlichen Kurswert, der bei Industriefirmen 69 Kobo und bei Handels- und sonstigen Dienstleistungsfirmen 54 Kobo betrug (vgl. 3. EP/I, S. 20).

Die Nigerianern vorbehaltenen Aktienaushaben wurden häufig überzeichnet. Das hat bewiesen, daß nigerianisches Privatkapital vorhanden und an einer Beteiligung an Industrie- und Dienstleistungsfirmen interessiert ist. Der zu Beginn der Nigerianisierungsaktion erhobene Einwand, die Durchführung scheitere allein schon wegen des mangelnden Kapitals für die Übernahme der Unternehmen, ist bald verstummt. Neben nigerianischen Bürgern und Gesellschaften haben auch die Regierungen der Bundesstaaten Aktien an ausländischen Firmen in Liste 2 erworben.

Obwohl das nigerianische Interesse an der Übernahme ausländischer Firmen oder an einer Beteiligung sehr groß war, konnte die im Gesetz festgelegte Nigerianisierung des Industrie- und Dienstleistungssektors nicht, wie vorgesehen, bis zum 31. März 1974 abgeschlossen werden. Das zeichnete sich bereits im Sommer 1973 ab, als in etwa feststand, wie viele Firmen insgesamt unter das Gesetz fallen. Die Regierung ließ deshalb verschiedene Ausnahmen zu und verlängerte die Nigerianisierungsaktion um ein halbes Jahr bis 30. September 1974.¹⁾

Man nimmt an, daß sich noch eine größere Anzahl von Firmen der Branchen in Liste 1 in ausländischer Hand befindet, sei es, daß sie bei der Fragebogenaktion des NEPB gar nicht erfaßt wurden oder daß man nur vorgegeben hat, der Verkauf des Betriebes an einen Nigerianer sei erfolgt. Diese Firmen haben jedoch, gemessen am investierten Kapital oder an der Beschäftigung, nur einen geringen Anteil an allen Firmen, die unter das Gesetz fielen.

Das Nigerian Enterprises Promotion Decree, 1972, löste bei seiner Verkündung im Februar 1972 überaus großen Jubel bei der nigerianischen Bevölkerung aus und wurde in der Presse als eine der größten Errungenschaften des Militärregimes gefeiert.²⁾ Die europäische Presse berichtete zurückhaltend über das Gesetz und

1) Vergleiche beispielsweise:

- Indigenisation: Firms get more time to comply, in: West Africa, Nr. 2964, 8. April 1974, S. 406
- Nigeria, Indigenisation: final word, in: West Africa, Nr. 2965, 15. April 1974, S. 448
- Nigerian Enterprises Promotion (Exemptions Order) vom 14. März 1974

2) Vergleiche beispielsweise:

- Indigenisation Decree: Blessing to the Nation, in: Daily Times, Lagos, 29. März 1972
- Businessmen Welcome the Decree, in: Daily Times, Lagos, 2. März 1972

bedauerte, daß nun auch Nigeria dem Beispiel der Länder Tansania, Kenia, Sierra Leone, Uganda und Malawi gefolgt sei und fast ohne Vorwarnung ein weitreichendes Afrikanisierungsgesetz erlassen habe, das den Hang zum Nationalismus zeige und die ausländischen Investoren verschrecke.¹⁾

In der Zweijahresperiode, die zur Durchführung der Nigerianisierung vorgesehen war, wurde das Gesetz in nigerianischen und auch ausländischen Zeitungen und Zeitschriften immer wieder zitiert und kritisiert. Die Hauptpunkte der vorgebrachten Kritik sind im folgenden zusammengefaßt:

- Die Frist von ca. zwei Jahren, die man ausländischen Firmen für den Verkauf ihres Betriebes oder die Einräumung einer 40 %igen Beteiligung an Nigerianer zugestand, wurde als viel zu kurz angesehen. Wie beschrieben, dauerte es über ein Jahr, bis überhaupt feststand, wie viele Firmen unter das Gesetz fallen. So war es denn auch unmöglich, in einem weiteren Jahr die gesamten Transaktionen durchzuführen.
- Viele Firmen waren lange Zeit verunsichert, da sie nicht wußten, ob sie unter das Gesetz fallen. Der NEPB sollte darüber entscheiden, ob bei der Einstufung eines Betriebs der Liste 2 das Grundkapital oder der Umsatz als Maßgröße herangezogen wird. Da sich der Gesetzgeber das Recht vorbehielt, die festgelegten Höhen dieser Maßzahlen zu variieren, und außerdem einige Ausnahmeregelungen vorsah, wußten die Firmen erst nach den Verhandlungen mit den Durchführungsorganen, inwieweit sie unter das Gesetz fallen und konnten dann beginnen, einen Käufer oder Partner zu suchen.
- Die Regierung hat es unterlassen, sich rechtzeitig um die Ausbildung von nigerianischen Managern und Technikern zu kümmern, die die ausländischen Firmen hätten erfolgreich weiterführen können. Ein großer Teil von Firmen wurde deshalb von Nigerianern übernommen, die das nötige Kapital aufbringen konnten, aber nicht über die notwendigen Fähigkeiten zur Weiterführung des Betriebes verfügten.

1) Vgl. SIEBERT, H.A.: Afrikas falscher Weg, in: Die Welt, Hamburg, 6. April 1972

- Die Anteile an den ausländischen Gesellschaften sind nach vollzogener Durchführung des Gesetzes nicht breit unter der Bevölkerung verteilt, sondern befinden sich in Händen weniger reicher Nigerianer, von denen man als einer "neuen Generation von Millionären" spricht.
- Die Regierungen der Bundesstaaten haben Aktien von lukrativen ausländischen Firmen der Branchen in Liste 2 erworben, auch wenn diese ihren Sitz in einem anderen Bundesstaat hatten. Regierungssprecher behaupteten zwar, die aufgekauften Aktien würden später an kaufkräftige nigerianische Privatleute weiterveräußert, doch wurde in der Geschäftswelt solchen Äußerungen wenig Glauben geschenkt.

Gegenwärtig kann noch nicht gesagt werden, in welchem Umfang das Nigerianisierungsgesetz von 1972 zur stärkeren Beteiligung des nigerianischen Kapitals in der Industrie beigetragen hat. Die Ergebnisse werden erst die Industriezensus der Jahre 1973 und 1974 zeigen. Das Gesetz ist nicht zu einer Gefahr für das industrielle Wachstum geworden, weil bereits ansässige oder neu hinzukommende ausländische Unternehmer das Vertrauen in industrielle Investitionen in Nigeria keineswegs verloren haben. Die Regierung hatte Richtlinien für den Transfer von Kapital erlassen, das im Zuge der Nigerianisierung frei wird, sie konnte aber erfreulicherweise feststellen, daß viele Ausländer in anderen, nicht Nigerianern vorbehaltenen Branchen investierten. Auch konnte eine anhaltende Verringerung des Zuflusses von ausländischem Investitionskapital nicht beobachtet werden.¹⁾

Der 3. EP/I führt aus, daß es Regierungsabsicht sei, einheimische Unternehmer zu Industrieinvestitionen zu ermutigen, daß aber die zwangsweise Eigentumsübertragung zur Erhöhung des nigerianischen Kapitalanteils in der Industrie in der dritten Planperiode nicht vorangetrieben werden soll.²⁾ Im Gegensatz zu diesen Ausführungen plant die Regierung nun doch, die Nigerianisierung des Kapitals in einer "zweiten Phase" voranzutreiben, die schon am 1. April 1977 beginnen und am 31. Dezember 1978 enden soll. Die von der Nigerianisierung betroffenen Branchen sollen künftig eingeteilt werden in:

1) Vgl. Mitteilungen der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 23. Jhrg., Nr. 194, August 1973, S. 1, und 24. Jhrg., Nr. 95, Mai 1974, S. 3

2) Vgl. 3. EP/I, S. 155

- Liste 1: Firmenkapital muß zu 100 % in nigerianischer Hand sein,
- Liste 2: 60 %ige nigerianische Kapitalbeteiligung erforderlich,
- Liste 3: 40 %ige nigerianische Kapitalbeteiligung erforderlich.

Die neue Liste 1 wird eine große Anzahl von Branchen der jetzigen Liste 2 enthalten, die neue Liste 2 die verbleibenden Branchen der jetzigen Liste 2 und viele neue. Nach den Plänen soll die neue Liste 3 alle verbleibenden Branchen umfassen, so daß es ab Januar 1979 in Nigeria kein Unternehmen mehr geben wird mit einer mehr als 60 %igen ausländischen Kapitalbeteiligung.

Zur reibungslosen Durchführung dieser zweiten Phase der Nigerianisierung sollen die NIDB und die NBCI umorganisiert und auf die neue Aufgabe vorbereitet werden. Darüber hinaus ist die Eröffnung von zwei neuen Börsen geplant. Darauf wurde schon verwiesen. Zur Vermeidung einer Konzentration des Aktienkapitals in der Hand weniger reicher Nigerianer soll es einheimischen Privatleuten nur noch erlaubt sein, 5 % des Aktienkapitals oder höchstens £N 25.000 – je nachdem, welche Summe kleiner ist – von Firmen zu erwerben, die unter die neuen Nigerianisierungsbestimmungen fallen. Die Unternehmen sollen weiterhin gezwungen sein, 10 % der Aktienanteile an die eigene Belegschaft zu verkaufen.

Durch die Bekanntgabe ihrer Pläne zur zweiten Phase der Nigerianisierung des Kapitals will die Regierung die Diskussion in der Geschäftswelt anregen, damit berechtigte Einwände bei der Formulierung des Gesetzestextes berücksichtigt werden können. Zu langen Diskussionen bleibt allerdings keine Zeit, soll die neue Nigerianisierungswelle wirklich schon im April 1977 anlaufen.¹⁾

1) Zu den Plänen der zweiten Phase der Nigerianisierung des Kapitals vergleiche:
- New Deal for Nigeria, in: West Africa, Nr. 3080, 12. Juli 1976, S. 974 f.
- Nigeria's economic shake-up, in: West Africa, Nr. 3080, 12. Juli 1976, S. 993
- Indigenisation – Nigeria's next step, in: West Africa, Nr. 3085, 16. Aug. 1976, S. 1173

2. Ausländer-Quotensystem

Ausländische, in Nigeria ansässige Unternehmen und nigerianische Firmen müssen die Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigung für die von ihnen benötigten ausländischen Fachkräfte beim Innenministerium in Lagos beantragen. In Zusammenarbeit mit dem Industrieministerium des jeweiligen Staates, in dem der Antragsteller seinen Sitz hat oder haben wird, legt das Innenministerium für eine Firma die "Expatriate Quota"¹⁾ fest, d.h. den Anteil der Ausländer an der Zahl der gesamten nigerianischen Beschäftigung. Meist wird allerdings nicht ein Anteil festgelegt, sondern bei gegebener nigerianischer Beschäftigung und den Eigenheiten des Betriebes die absolute Zahl von Ausländern, die eine Firma insgesamt beschäftigen darf.

Bei der Antragstellung muß eine Firma nachweisen, daß für den zu besetzenden Posten keine entsprechende nigerianische Fachkraft vorhanden ist. Die Zahl der benötigten Ausländer ist von verschiedenen Einflußgrößen abhängig. Die wichtigsten sind das Angebot an nigerianischen Fachkräften, der Standort des Betriebes, die angewandte Technologie, die Größe des Betriebes und sein Alter. Es ist unmittelbar einleuchtend, daß der Bedarf an Ausländern um so geringer ist, je mehr nigerianische Fachkräfte zur Verfügung stehen. Hat ein Betrieb seinen Standort im Westen, Süden oder Osten des Landes, findet er eher eine einheimische Fachkraft als im Norden, da das Angebot regional unterschiedlich ist. Der Norden konnte hinsichtlich Schulbildung und Berufsausbildung mit den anderen Landesteilen nicht Schritt halten. Je moderner die Technologie einer Branche oder eines Betriebes ist, desto schwieriger wird es, einen entsprechend ausgebildeten Fachmann im Land zu finden. Ein großer Betrieb stellt meist mehr Anforderungen an das Management als ein kleiner und sehr oft korreliert die Betriebsgröße mit der Technologie: je größer der Betrieb, desto moderner der Produktionsapparat. Besteht ein Betrieb bereits seit Jahren, so hatte er die Möglichkeit, im Laufe der Zeit Nigerianer für seine speziellen Erfordernisse auszubilden. Die Nachfrage nach ausländischen Fachkräften sinkt also mit zunehmendem Alter des Betriebes.

1) Expatriate Quota (in %) = $\frac{\text{Expatriates} \times 100}{\text{nigerianische Beschäftigte}}$

Wie schon ausgeführt wurde, hat die Regierung den ausländischen Firmen und den wenigen nigerianischen, die eine Beschäftigung von ausländischen Fachkräften beantragten, in den sechziger und zu Beginn der siebziger Jahre hohe Ausländerquoten zugestanden. Im Widerspruch dazu führten die Manager bei der Umfrage häufig Klage, die Regierung genehmige ihnen nicht die notwendige Zahl von ausländischen Fachkräften und mache erhebliche Abstriche von den Anträgen. Die erfragten Zahlen der beantragten, genehmigten und eingestellten ausländischen Fachkräfte sind in Tabelle 39 zusammengefaßt. Sie beweisen, daß die Regierung auch heute noch sehr großzügig bei der Genehmigung der Beschäftigung von Auslandspersonal verfährt. Die Manager führten also unberechtigt Klage über hohe Abstriche von den Antragsziffern, wenngleich sie in Einzelfällen natürlich berechtigt gewesen sein mag.

Tabelle 39: Arbeitsgenehmigung für ausländische Fachkräfte,
Gliederung nach Branchen, 1973, in %^{a)}

ISIC- Code	<u>genehmigte Fachkräfte</u>	<u>eingestellte Fachkräfte</u>	
	in % der beantragten	in % der beantragten	in % der genehmigten
31	86	69	80
32	85	60	70
33/34	70	59	84
35	87	79	91
36	87	46	53
37/38/39	89	71	80
31 - 39	86	65	75

a) Die absoluten Zahlen haben wenig Aussagekraft, da pro Branche eine unterschiedliche Anzahl von Firmen mit unterschiedlicher Größe die Fragen beantwortete.

Quelle: Eigene Firmenbefragung 1973

Für den Erhalt der Beschäftigungsgenehmigung für eine möglichst hohe Zahl von beantragten ausländischen Fachkräften ist auch die Geschicklichkeit einer Firma maßgebend, glaubwürdig nachzuweisen, daß sie keine nigerianische Fachkräfte für die zu besetzenden Stellen finden konnte. Das Verhältnis eines Unternehmers zu den zuständigen Regierungsstellen wurde als weiterer Faktor bei der Fragebogenaktion genannt.

Die Festlegung der Ausländerquoten wird weiterhin das wichtigste Instrument bleiben, nigerianisches Personal in gehobene Stellungen des kaufmännischen und technischen Bereichs zu bringen. Die Regierung will dieses Instrument deshalb verbessern. Während der Laufzeit des 3. EP soll eine "Nigerianisation Enforcement Agency" eingerichtet werden. Es wird dann für alle Firmen, die Ausländer beschäftigen, Pflicht werden, dieser Institution ein Programm für den stufenweisen Abbau der ausländischen Fachkräfte vorzulegen. Die Ausländerquote wird künftig vom Ausbildungsprogramm abhängen, das eine Firma für nigerianisches Personal anbietet. Quoten mit zeitlicher Begrenzung werden nicht mehr erneuert werden. Firmen, die Ausländer anfordern wollen, müssen erst die Vermittlerdienste für nigerianische Fachkräfte im Arbeitsministerium in Anspruch nehmen. Nur wenn von dort keine einheimische Kraft vermittelt werden kann, darf ein Antrag auf eine Fachkraft aus dem Ausland erfolgen.¹⁾

VII. Maßnahmen für eine ausgewogene regionale Verteilung der Industrie

Von den bisher abgehandelten industriepolitischen Maßnahmen hatten einige einen Einfluß auf die Erreichung einer ausgewogenen räumlichen Verteilung der Industrie, obwohl sie meist nicht unter diesem Aspekt eingesetzt worden sind. Zu ihnen zählen die Gründung von Staatsunternehmen, staatliche Beteiligungen an Privatunternehmen, die Errichtung von Industrieparks und die Verbreitung von Informationen über Investitionsmöglichkeiten in den einzelnen Bundesstaaten.

Zu einer gewissen räumlichen Dispersion der Industrieansiedlung führte auch die in der Verfassung des Jahres 1954 festgelegte teilweise Übertragung der Verantwortung für die industrielle Entwicklung des Landes von der Bundesregierung auf

1) Vgl. Guidelines, S. 55

die Regierungen der Regionen.¹⁾ Einen ganz geringen Einfluß auf die Industrie-
verteilung hatte hingegen die regionale Preisdifferenzierung für Infrastruktur-
leistungen. Im Jahre 1969 wurde von der staatlichen Electricity Corporation of
Nigeria (ECN)²⁾ ein einheitlicher Stromtarif für industrielle und kommerzielle
Abnehmer eingeführt, damit kein Landesteil durch höhere Stromkosten Nachteile
hat.³⁾ Die Eisenbahngesellschaft gewährt verbilligte Frachtsätze für küstenferne
Standorte.

Die anderen beschriebenen wachstumsfördernden Maßnahmen wurden nicht zur
Steuerung der regionalen Verteilung der Industrie eingesetzt. Geeignet hätten
sich beispielsweise der Pionier-Status und die Sonderabschreibungen, die man
selektiv Firmen in ausgewählten Wachstumspolen hätte gewähren können.

Die Regierungen auf Bundes- und Staatenebene haben nicht ernsthaft versucht,
eine ausgewogene Ansiedlung der Industrie zu erreichen. Die eingesetzten Maß-
nahmen konnten das starke Gewicht der Faktoren, die zu Industrieagglomerationen
in wenigen Standorten führten, nur teilweise ausgleichen. Die so entstandene un-
gleiche räumliche Verteilung der Industrie wurde bereits beschrieben und mit
Tabellen und Abbildungen belegt.

In der eigenen Fragebogenaktion wurden die Firmen nach den Gründen für die
Wahl ihres Standorts gefragt, nach möglichen Standorten für Zweigbetriebe und
nach Förderungsmaßnahmen der Regierung, die einen Standort, der in erste,
zweite oder dritte Wahl gezogen würde, attraktiv machen könnten. Die Ergebnis-
se werden im folgenden abgehandelt und mit den Resultaten früherer Untersuchen-
gen verglichen.

Mitte der sechziger Jahre führte HAKAM zur Erforschung der Motive für die Wahl
einer Bundesregion und eines bestimmten Ortes innerhalb der Region als Standort
für einen Industriebetrieb eine Umfrage bei ausländischen Unternehmen durch.⁴⁾

1) Vgl. Federal Republic of Nigeria: The Constitution of the Federal Republic of
Nigeria, Federal Ministry of Information, Printing Division, Lagos 1963,
Nr. 20, Section 69, The Schedule, Part II, The Concurrent Legislative List,
Item 12

2) Die ECN wurde mit der Nigerian Dams Authority zur "National Electric Power
Authority" (NEPA) zusammengeschlossen.

3) Vgl. 2. EP, S. 145

4) Vgl. HAKAM, A.N., a.a.O., S. 57

Als wichtigste Gründe für die Entscheidung, sich in einer bestimmten Region niedergelassen zu haben, wurden genannt:

- Marktorientierung	60 %
- Rohstofforientierung	40 %
- Attraktive Vorschläge der Regional- regierung (Beteiligung, Unterstützung)	18 %

Für die Entscheidung, sich in einer bestimmten Stadt oder an einem bestimmten Ort niedergelassen zu haben, also zur engeren Standortwahl, sah man als wichtigste Gründe an:

- Marktorientierung	38 %
- vorhandener Industriepark	34 %
- Verkehrsorientierung	28 %
- Rohstofforientierung	26 %

Die ausschlaggebenden Gründe für die Standortwahl,¹⁾ die bei der eigenen Umfrage genannt wurden, sind aus folgender Aufstellung zu entnehmen.²⁾

<u>Input:</u>	- Industrieparks	50 %
	- Rohstoffe	43 %
	- Arbeitskräfte	66 %
	- Transporteinrichtungen	68 %
	- Elektrizität und Wasser	66 %
	- Kapital	26 %
<u>Output:</u>	- Absatzmärkte	69 %
	- Transporteinrichtungen	74 %
	- Abfallbeseitigung	18 %

Vergleicht man die eigenen Ergebnisse mit denen der Untersuchung von HAKAM, so sieht man die Ähnlichkeit der Resultate. Da alle größeren Standorte in Nigeria fast sämtliche der obengenannten Standortvorteile aufweisen, kann man aus den

1) Die Gründe waren vorgegeben.

2) Es soll darauf hingewiesen werden, daß die Antworten zu der Frage über die Gründe der Standortwahl mit Vorbehalt zu interpretieren sind. Für Entwicklungsländer ist ein häufiger Wechsel von ausländischen Führungskräften typisch. Den interviewten Managern waren deshalb vielfach die bei Betriebsgründung relevanten Standortfaktoren nicht genau bekannt, vor allem dann, wenn die Gründung viele Jahre zurücklag.

Antworten schließen, wie schwer es sein wird, neue Industrien in infrastrukturell unzulänglich erschlossenen Gebieten anzusiedeln. Das große Gewicht, das dem Vorhandensein von Absatzmärkten beigemessen wird, läßt voraussehen, daß sich neue Industrien wieder in Städten mit großer Bevölkerungszahl niederlassen werden. Das wird die bereits bestehende Konzentration der Industrie in diesen Städten weiter verstärken.

Mit einer weiteren Frage zum Standort sollte herausgefunden werden, welche anderen Standorte für eine Firma in erster, zweiter und dritter Wahl in Frage kämen, hätte sie heute die Standortentscheidung erneut zu treffen. Es zeigte sich, daß für 38 % der befragten Gesellschaften ein anderer Standort denkbar wäre, meist aber nur unter der Voraussetzung, daß der Staat gewisse Vergünstigungen gewährt. Fast alle Firmen, die jetzt ihren Standort in einem Ballungsgebiet haben, würden als neuen Standort wiederum eine Stadt mit großer Industriedichte wählen. Firmen in Lagos würden bevorzugt nach Kano gehen (vor allem Hersteller von Nahrungsmitteln), nach Port Harcourt (meist Hersteller von Metallwaren, die wegen ihrer hohen Importe Hafennähe suchen), nach Benin, Kaduna, Aba und Ibadan. Für Firmen in den Zentren Kaduna, Kano und Port Harcourt, aber auch im Sekundärzentrum Ibadan, käme als neuer Standort Lagos in die erste Wahl. Für die Staatshauptstädte Ilorin, Sokoto, Enugu und Calabar würden sich nur wenige Firmen in zweiter und dritter Wahl entscheiden. Als mögliche Standorte, die nicht Hauptstadt eines Staates sind, kämen nur Zaria, Gombe, Onitsha und Aba in Frage. Keine Firma nannte einen möglichen Standort in einem ländlichen Gebiet. Die 62 % der Firmen, die sich keinen anderen Standort vorstellen könnten, nannten als Gründe ihre Rohstofforientierung (18 %) und andere Faktoren (44 %), zu denen die Marktorientierung, die Verkehrorientierung ("Hafennähe nötig!") und das Vorhandensein von Grundstücken für einen Erweiterungsbau zählen.

Zur Art der Vergünstigungen, die andere Standorte attraktiv machen sollten, äußerten sich 47 Firmen. Sie nannten vor allem die drei als Beispiel angeführten Anreize:

- Steuerfreiheit	47 %
- Investitionszulagen	38 %
- Verbesserung der Infrastruktur	38 %
- sonstige Vergünstigungen	23 %

Die Antworten¹⁾ zu dieser Frage über die Anreize für die Wahl eines anderen Standorts sind nicht sehr verlässlich, so daß man aus ihnen kein Förderungsprogramm für eine bessere räumliche Industrieverteilung ableiten kann. Beweis hierfür ist, daß die meisten Firmen unter den als Beispiel genannten drei Anreizen wählten, daß sie aber keine näheren Angaben dazu machten, für welche Zeit beispielsweise die Steuerfreiheit gewährt werden müßte, wie hoch die Investitionszulage des Staates sein müßte oder welche Art von Infrastrukturverbesserungen erwünscht wäre.

Das Ziel der zukünftigen Industrieansiedlungspolitik muß sein, extreme Konzentrationen der verarbeitenden Industrie zu verhindern und die Dezentralisierung zu fördern. Im Fall von Lagos, das ungefähr die Hälfte der industriellen Aktivitäten des Landes auf sich vereinigt und wo seit Jahren die negativen Folgen der Konzentration auftreten (tägliche Verkehrszusammenbrüche, Ausfall der Elektrizitäts- und Wasserversorgung), ist der Einsatz konzentrationshemmender Mittel dringend geboten. SCHÄTZL empfiehlt die Erhebung einer Investitionssteuer als ein geeignetes marktkonformes Instrument, das administrativ einfach zu handhaben ist, zum Investitionszeitpunkt wirkt und zeitlich, regional und sektoral differenziert eingesetzt werden kann.²⁾ Dieses Instrument dürfte nur geeignet sein, wenn sehr hohe Sätze für die Investitionssteuer festgelegt werden. Trotz der geplanten Ausweitung der Industrieparks im Großraum Lagos sollte die Regierung neue Industrieansiedlungen in allen Fällen dort nicht mehr genehmigen, wo sie sicher sein kann, daß die Investition dann an einem anderen Standort stattfindet, also nicht generell durch Verweigerung der Genehmigung unterbleibt.

Zur Förderung der Dezentralisierung wird der Ausbau von ungefähr zwanzig über das Land verteilter Wachstumspole vorgeschlagen, die eine enge Verkehrsverflechtung für den kostengünstigen und reibungslosen Güteraustausch haben müssen. Zu ihnen sollten die Hauptstädte der Bundesstaaten gehören, in denen noch keine

1) Die Prozentzahlen der Antworten, bezogen auf die 47 antwortenden Firmen, ergeben mehr als 100 %, da mehrere Vergünstigungen gleichzeitig gewünscht werden konnten.

2) Vgl. SCHÄTZL, L., a.a.O., S. 169

Industriekonzentration aufgetreten ist: Ibadan, Ilorin, Sokoto, Jos, Maiduguri, Enugu, Benin und Calabar. Weitere Wachstumspole sollten die Städte sein, in denen sich die Industrie bisher schon zu einem gewissen Grade angesiedelt hat: Abeokuta, Jebba, Zaria, Gusau, Sapele, Onitsha, Aba, Umuahia und Makurdi.¹⁾

VIII. Sonstige Förderungsmaßnahmen

Zur Förderung der Industrialisierung gibt es in Nigeria Einrichtungen, die der Informationsgewinnung und der Beratung der Unternehmen dienen sowie der Industrieforschung. Zu den "sonstigen Förderungsmaßnahmen" gehören auch die Garantiezusagen gegen Verstaatlichung ausländischer Firmen, die auf das Sicherheitsstreben einer Unternehmung wirken.

1. Informations- und Forschungseinrichtungen

Unzureichende Informationen über die Investitionsbedingungen stellen häufig ein Investitionshemmnis dar, vor allem für kleinere und mittlere Unternehmen. Zur Überwindung der Informationslücken wurde im Jahre 1966 das "Investment Information and Promotion Centre" als Teil des Industrieministeriums gegründet. Es hat seinen Sitz in Lagos und ist bekannt unter dem Namen "Nigerian Investment Centre". Potentiellen Investoren liefert das Centre Informationen über die allgemeine Wirtschaftslage, über Steuerbestimmungen, Investitionsanreize, etc. Es zeigt Investitionsmöglichkeiten auf und arbeitet als Vermittler zwischen ausländischen Gesellschaften, die nigerianische Partner suchen, und einheimischen Investoren. Es bietet den Firmen auch seine Hilfe an beim Beantragen von Visa für ausländische Fachkräfte oder bei der Zusammenarbeit mit dem Federal Institute of Industrial Research.²⁾

In Gesprächen bei den Firmenbesuchen wurde allgemein gewünscht, daß die Arbeit des Centre effektiver gestaltet wird und daß dann bei Anfragen bessere Informationen über Industriestandorte und den dort vorhandenen Infrastrukturausbau,

1) Die meisten der hier vorgeschlagenen Städte werden auch von SCHÄTZL (a.a.O., S. 170) als Wachstumspole empfohlen.

2) Vgl. Nigerian Investment Centre: Your Guide to Profitable Investment in Nigeria, März 1973

über mögliche Projekte und über geplante und in Angriff genommene Feasibility-Studien erhältlich sind.

Der Verbreitung von Informationen dienen weiterhin die schon erwähnten Broschüren, die einige Bundesstaaten herausgegeben haben. Diese "Guides to Investors" sind für interessierte Anleger gedacht, die über Investitionsmöglichkeiten im jeweiligen Bundesstaat Bescheid wissen wollen.

Als wichtige Einrichtung für die Beratung von Kleinbetrieben sind die "Industrial Development Centres" anzusehen. Die Beratungstätigkeit erstreckt sich auf die Finanzierung (Hilfe bei Kreditanträgen), die Ausbildung (Schulung von Arbeitern und Angestellten) und die Produktion (Wahl und Gestaltung der Produkte).¹⁾ Gegenwärtig existieren drei Centres (Zaria, Owerri, Osogbo). Der Bau von neun weiteren ist in der dritten Planperiode vorgesehen.

Zu den Forschungseinrichtungen zählt das "Federal Institute of Industrial Research". Es befaßt sich mit Untersuchungen, welche heimischen Rohstoffe für die Industrie verwendbar wären und welche benötigten in Nigeria erzeugt werden könnten. Die Firmen führten häufig Klage darüber, daß die Forschungsergebnisse dieses Instituts nicht bekanntgemacht würden und somit keine praktische Anwendung finden könnten. Mit der industriellen Forschung sollen in der dritten Planperiode eine Anzahl weiterer Institute beauftragt werden. Die Koordination der Forschungsprogramme soll der "Industrial Research Council" übernehmen.²⁾

Eine weitere Forschungseinrichtung ist die "Industrial Development Consultancy Service Unit", die vor wenigen Jahren vom Industrieministerium des Bundes gegründet wurde und den Auftrag bekam, Industrieforschung zu betreiben und das Ministerium zu beraten. Im Jahre 1971 führte die Service Unit zwei Fragebogenerhebungen in der Industrie durch über "Produktionskosten" und über die "Kapazitätsauslastung". Beide Erhebungen brachten keine brauchbaren Ergebnisse, da zu viele Fragen gestellt wurden und deshalb die Antwortquote ganz gering war.

1) Vgl. 2. EP, S. 146

2) Vgl. 3. EP/I, S. 154

2. Garantien gegen Verstaatlichung

Politische Risiken, wie das Transfer-, Enteignungs- und Kriegsrisiko, sind für Direktinvestitionen in einem Entwicklungsland ein Investitionshindernis. Den Maßnahmen einer Regierung zur Begrenzung der politischen Risiken kommt deshalb ein nicht unbedeutender Förderungseffekt zu.

Nigeria gibt seinen Investoren Garantien gegen eine Enteignung ohne Bezahlung einer fairen Kompensation und sichert ihnen den freien Transfer von Gewinnen, Dividenden und Kapital zu. Die Garantien wurden von Zeit zu Zeit von der Regierung neu bestätigt, beispielsweise im 1. EP¹⁾ oder im Statement on Industrial Policy, 1964.²⁾ Wenn die Regierung ausländischen Firmen auch das Recht eingeräumt hatte, Gewinne, Dividenden und Kapital ins Mutterland zu transferieren, so hoffte sie doch, daß Gewinne in Nigeria reinvestiert werden.³⁾

Die gegebenen Garantien wurden von der Regierung so lange eingehalten, wie der Kapital- und Gewinntransfer wirtschaftlich tragbar war. In der Ausnahmesituation während des Bürgerkrieges hielt sie sich nicht mehr an die zugesagten Garantien und begrenzte den Transfer von Gewinnen und Dividenden auf 40 %. Erst 1972 wurde den Gesellschaften die Erlaubnis gegeben, Beträge ins Mutterland zu transferieren, die in der Kriegszeit zwangsweise zurückgehalten werden mußten.⁴⁾ Für neuankommende Gewinne besteht die Transferbeschränkung auf 40 % noch heute, doch macht sie den ausländischen Gesellschaften nicht viel aus, da diese ohnehin einen großen Teil ihrer Gewinne in Nigeria reinvestieren. Dies bestätigte ein Ergebnis der Umfrage, wonach nur vier Firmen sich von der Bundesregierung "großzügigere Transfermöglichkeiten für Gewinne" wünschten.⁵⁾

1) Vgl. 1. EP, S. 306

2) Vgl. Federal Republic of Nigeria: Statement on Industrial Policy, 1964, Sessional Paper Nr. 6, Federal Ministry of Information, Lagos, S. 2

3) Vgl. 2. EP, S. 75

4) Vgl. Budget Broadcast 1972/73 vom 31. März 1972 (hektographierte Informationsschrift)

5) Vgl. Tabelle 40 auf S. 218

E. Förderungsmaßnahmen aus der Sicht der Unternehmer

Um Vorschläge für ein besseres Förderungsprogramm machen zu können, wurden den Unternehmern mehrere Fragen gestellt.¹⁾ Die erste diente der Feststellung, inwieweit die Manager die Regierungsmaßnahmen überhaupt kennen. Sie erbrachte folgende Bekanntheitsgrade:

	Anteil der Firmen, ²⁾ denen die Gesetze und Maß- nahmen bekannt waren
- Customs Duties (Approved User Scheme) Act, 1958	86 %
- Customs (Drawback) Regulations, 1959	70 %
- Companies Income Tax Act, 1961	92 %
- Income Tax Management Act, 1961	86 %
- Customs Tariff Act, 1965	82 %
- Capital Gains Tax Decree, 1967	78 %
- Companies Decree, 1968	87 %
- Pioneer Companies (Temporary Taxation Provisions) Decree, 1968	77 %
- Income Tax (Miscellaneous Provisions) Decree, 1969	74 %
- Industrial Development (Income Tax Relief) Decree, 1971	77 %
- Industrial Training Fund Decree, 1971	94 %
- Nigerian Enterprises Promotion Decree, 1972	95 %

Es zeigte sich, daß die wichtigsten Gesetze und Förderungsmaßnahmen in obiger Liste doch recht gut bekannt waren, besonders die in den letzten Jahren erlassenen.

In einer weiteren Frage wurden die Manager gebeten, für fünf vorgegebene Anreize eine Rangordnung anzugeben, die sich nach dem Umfang der finanziellen

1) Es soll noch einmal erwähnt werden, daß 58 % der besuchten Betriebe multinationalen Unternehmen angehörten (vgl. S. 70).

2) Die obigen Prozentanteile sind allerdings erhöht, denn oft wurde der Eindruck gewonnen, der Manager bezeichne nur deshalb eine Maßnahme als "bekannt", weil er seine Unkenntnis nicht eingestehen wollte oder der Ansicht war, es sei für ihn gar nicht nötig, sich damit zu befassen, der Prüfer der Gesellschaft (auditor) kenne sich ohnehin aus und werde schon entsprechend auf mögliche Vorteile aus Gesetzeserlassen hinweisen.

Vergünstigungen für die Firma richtet. Die Antworten ergeben folgendes Bild:¹⁾

	Belegung in Prozent ²⁾ von Rang					gesamt
	1	2	3	4	5	
- Importrestriktionen	49	11	11	4	25	100
- Befreiung von Importzöllen	37	36	23	4	0	100
- niedrige Importzölle für bestimmte Produkte	26	30	19	19	6	100
- Importzollerückerstattung	2	16	26	29	27	100
- Steuerfreiheit durch den Pionier-Status	23	24	13	20	20	100

Interessante Ergebnisse brachte die Frage, inwieweit fiskalische Anreize – Steuerfreiheit durch den Pionier-Status oder das Small Companies Relief sowie geringe oder gar keine Importzölle und Sonderabschreibungen – die Unternehmer in ihrer Entscheidung, einen Betrieb in Nigeria aufzubauen, beeinflussen. Die Antworten zeigen, daß insgesamt 84 % der befragten Firmen mit Sicherheit (55 %) oder wahrscheinlich (29 %) ihren Betrieb in Nigeria auch ohne fiskalische Vergünstigungen aufgebaut hätten. Diese Ergebnisse decken sich mit denen, die andere Autoren schon früher bei ähnlichen Umfragen ermittelten. MAY stellte bei einer Befragung britischer Firmen in Nigeria fest, daß nur 25 % steuerlichen Anreizen eine Bedeutung bei Investitionsentscheidungen beigemessen hatten.³⁾ HAKAM fand heraus, daß nur 16 % der Befragten steuerliche Anreize als Faktor bei der Entscheidung, in Nigeria und nicht anderswo zu investieren, berücksichtigten. Gründe hierfür waren, daß andere Länder ähnliche Anreize bieten und daß ein großer Markt oder die Haltung der Regierung wichtigere Faktoren sind.⁴⁾

Die Antworten zu der Frage, welche zusätzlichen Vergünstigungen den Firmen zukünftig von der Bundesregierung, von der Regierung des Bundesstaates und von den Kreditinstituten gewährt werden sollten, sind in Tabelle 40 zusammengestellt.

1) Die Frage wurde nur von etwas mehr als der Hälfte der Firmen beantwortet. Längst nicht alle kamen in den Genuß der genannten Vergünstigungen oder sie konnten die gewünschte Rangordnung nicht angeben. Setzt man die Antwortquote gleich 100 %, dann ergibt sich obiges Ergebnis.

2) Eine senkrechte Aufaddierung der Prozentzahlen zu 100 % ist nicht möglich, da manchmal nur für zwei oder drei der genannten fünf Maßnahmen eine Rangordnung angegeben wurde. Eine starke Belegung des Rangs 1 bedeutet, daß eine Maßnahme finanzielle Vergünstigungen in großem Umfang bringt.

3) Vgl. MAY, R.S., a.a.O., S. 258

4) Vgl. HAKAM, A.N., a.a.O., S. 55

Tabelle 40: Prioritäre Förderungsmaßnahmen in der Sicht der Unternehmer,
Gliederung nach Branchen, 1973

Anzahl der Antworten pro Branche (in absoluten Werten), ISIC-Code							
Gewünschte Förderungsmaßnahmen	31	32	33 34	35	36	37 38 39	gesamt
<u>von der Bundesregierung:</u>							
- niedrigere Importzölle	5	4	2	4	2	9	26
- keine Importzölle	2	1	2	4	2	-	11
- niedrigere Verbrauchssteuern	12	2	-	5	2	2	23
- keine Verbrauchssteuern	-	2	1	3	-	-	6
- quantitative Importrestriktionen für konkurrierende Fertigwaren	-	4	1	4	-	3	12
- höhere Importzölle auf konkurrierende Fertigwaren	1	1	2	4	-	4	12
- großzügigere Transfermöglichkeiten für Gewinne	-	1	-	-	1	2	4
- keine Meinung	5	16	-	3	3	5	32
<u>von den Regierungen der Bundesstaaten:</u>							
- Verbesserung der Infrastruktur	3	5	1	4	1	2	16
- bessere Elektrizitätsversorgung	6	6	2	1	1	2	18
- bessere Wasserversorgung	4	5	-	1	-	1	11
- Kauf der Firmenerzeugnisse	-	1	-	1	-	3	5
- keine Meinung	21	22	7	13	7	13	83
<u>von den Kreditinstituten:</u>							
- niedrigere Zinssätze	1	1	2	2	-	2	8
- Erhöhung des Überziehungskredits	4	-	2	2	-	1	9
- günstigere Konditionen für langfristige Darlehen	-	1	1	1	-	2	5
- keine Meinung	22	26	4	17	9	17	95

Quelle: Eigene Firmenbefragung, 1973

Bei den erfragten Vergünstigungen war auffallend, daß ein Großteil der Firmen keine Meinung dazu hatte, welcher Art sie sein sollten. Die Anreize, die man sich von der Bundesregierung wünschte, werden zur Zeit schon gewährt oder wurden noch in jüngster Vergangenheit den Firmen geboten (z.B. niedrigere oder keine Importzölle durch das Approved User Scheme, teilweise hohe Importzölle auf konkurrierende Fertigwaren, Pionier-Status, etc.). Da natürlich nicht alle Firmen und Branchen in den Genuß der Vergünstigungen kamen, kann aus den Antworten geschlossen werden, welche Branchen nach eigener Meinung in Zukunft mehr von bestehenden Maßnahmen profitieren sollten.

Die Verbesserung der Infrastruktur, die von den Regierungen der Bundesstaaten verlangt wird, soll in der dritten Planperiode stark vorangetrieben werden. Infrastrukturmängel werden im 3. EP/I als eines der Haupthindernisse für die Industrialisierung beschrieben.¹⁾ Auf die Wünsche an die Kreditinstitute wurde bereits bei der Beschreibung des Beitrags des Bankensektors zur industriellen Entwicklung Bezug genommen.

In den bisherigen Ausführungen wurde die geringe Wirkung von fiskalischen Anreizen auf das Investitionsverhalten der Unternehmer beschrieben. Im folgenden werden weitere Gründe für den niedrigen Anreizeffekt dargelegt und es wird – daraus abgeleitet – eine andere Maßnahme zum Anreiz industrieller Investitionen vorgeschlagen: die Investitionszulage.

Früher hatte man angenommen, der Unternehmer handle nach dem erwerbswirtschaftlichen Prinzip in seiner ausgeprägtesten Form, nämlich nach der Leitmaxime Gewinn- oder Rentabilitätsmaximierung. Beobachtung und Erfahrung haben jedoch gelehrt, daß die unternehmerische Aktivität in der Praxis von mannigfaltigen Zielvorstellungen beherrscht wird. Neben das Gewinnstreben treten gleichrangig andere Ziele, wie das Streben nach Umsatz, Wirtschaftlichkeit, Unabhängigkeit, Sicherheit oder Macht.²⁾

1) Vgl. 3. EP/I, S. 149

2) Vgl. HEINEN, E.: Das Zielsystem der Unternehmung, Wiesbaden 1966, S. 28 ff.

Wie Umfragen, Erhebungen und Motivstudien¹⁾ ergeben haben, werden auch bei Auslandsinvestitionen neben dem Gewinnziel in verstärktem Maße Wachstums- und Sicherheitsziele angestrebt. Das rührt davon her, daß bei den großen Kapitalgesellschaften, die mit Abstand die wichtigsten Auslandsinvestoren sind, Kapitaleigentum und Entscheidungsbefugnis auseinanderfallen. Das Management solcher Unternehmen strebt als Nichteigentümer nicht mehr so stark das Ziel Gewinnmaximierung an, sondern orientiert sich an einem Bündel persönlicher Ziele, wie Macht, Ansehen, Einkommen und Sicherheit. Solche Ziele sind mit der Größe eines Unternehmens eng verbunden, womit die Forcierung des Unternehmenswachstums und die Sicherung der erlangten Position zu vorrangigen unternehmerischen Zielen werden.²⁾

Da neben das Gewinnmotiv andere Zielsetzungen als Haupttriebkkräfte für Auslandsinvestitionen getreten sind, verwundert es nicht, daß gewinnbezogenen Anreizen eine geringe Bedeutung beigemessen wird, wie die eigenen Untersuchungen zeigten. An der Wirksamkeit von gewinnbezogenen Anreizen zweifeln verschiedene Autoren, wie BARLOW und WENDER, die die Meinung vertreten, daß Anreize, die lediglich die Profitrate erhöhen, keinen signifikanten Anstieg ausländischer Investitionen bewirken können,³⁾ oder RICHMAN, der sie ebenfalls als ineffiziente Maßnahme zum Anreiz privater Investitionen in Entwicklungsländern ansieht.⁴⁾

Es wäre deshalb besser, statt der gewinnbezogenen Anreize (Steuerfreiheit durch den Pionier-Status und das Small Companies Relief, Steuerverschiebung durch die Sonderabschreibungen) mit ihrem Ziel, die Steuerlast zu senken und Rendite wie Liquidität zu erhöhen, kapitalbezogene Anreize zu gewähren.⁵⁾

1) Vgl. AL-ANI, A.: Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Wirtschaftsdienst, 49 Jg., Nr. 4, April 1969, S. 203 ff.

2) Vgl. SCHARRER, H.E.: Direktinvestitionen im Ausland - Probleme der Messung und Förderung, in: Förderung privater Direktinvestitionen, Hrsg. Scharrer, H.E., HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1972, S. 63

3) Vgl. BARLOW, E.R. und WENDER, I.T.: Foreign Investment and Taxation, Englewood Cliffs 1955, S. 227

4) Vgl. RICHMAN, P.B.: Taxation of Foreign Investment Income, Baltimore 1963, S. 91

5) Für kapitalbezogene Anreize spricht sich ein OECD-Bericht aus. Vergleiche: - Organisation for Economic Co-operation and Development: Fiscal Incentives for Private Investment in Developing Countries, Paris 1965, S. 26 ff.

Gewinnbezogene Anreize wirken primär auf die Rentabilität der Investition und damit auf das Profitmotiv. Dagegen befriedigen kapitalbezogene Steueranreize vor allem das Sicherheitsbedürfnis der Unternehmung, denn das investierende Unternehmen erhält vom Fiskus einen Teil der Investitionssumme vergütet, wodurch der notwendige Betrag an Eigenkapital vermindert und das unternehmerische Risiko reduziert wird. Eine Investitionsprämie erhöht unmittelbar das Kapital, das einem potentiellen Investor zur Verfügung steht. Dies kann in Grenzfällen zu Investitionen führen, die andernfalls an Kapitalmangel gescheitert wären.¹⁾

Die nigerianische Regierung könnte dem investierenden Unternehmen einen Teil der Investitionssumme in Form einer Investitionsprämie oder -gutschrift ersetzen. Die Gewährung der Zulage könnte in bar erfolgen als Investitionsprämie oder in Form einer Steueranrechnung. Letzteres setzt natürlich eine entsprechende Steuerschuld des investierenden Unternehmens voraus. Eine 10 %ige Investitionsgutschrift würde beispielsweise bedeuten, daß das Unternehmen bei einer Investition von £N 1 Mill. sofort £N 100.000 von seiner Steuerschuld im ersten Jahr absetzen darf.

Ein weiterer Vorteil ist, daß die Investitionsprämie in voller Höhe zum Zeitpunkt der Investition anfällt. Bei einer Investitionsgutschrift wird der kapitalbezogene Anreiz am Ende des ersten Steuerjahres wirksam. Die Steuerfreiheit durch den Pionier-Status oder die Steuerverschiebung durch die Sonderabschreibungen setzen zwar auch Beträge frei, die wieder investiert werden können, doch enthalten diese gewinnbezogenen Anreize zusätzliche Unsicherheitsmomente, wie die Höhe der erwirtschafteten Gewinne. Der Steuervorteil fällt außerdem nicht zum Zeitpunkt der Investition oder am Ende des ersten Steuerjahres an, sondern verteilt sich, wie beim Pionier-Status, auf einen Zeitraum von zwei bis fünf Jahren.

1) Vgl. Organisation for Economic Co-operation and Development, a.a.O., S. 31 ff.

Kapitel IV

Öleinnahmen zur Finanzierung der weiteren industriellen Entwicklung

Mit Abschluß der vorliegenden Arbeit hat ein neues Kapitel der nigerianischen Industrialisierung begonnen. Dank der reichlich fließenden Öleinnahmen befindet sich Nigeria in einer beispiellosen Boom-Phase, während die ECA für die meisten der schwarzafrikanischen Staaten einen Stillstand oder eine Rückbildung der Volkswirtschaft konstatiert.¹⁾ Nigeria ist heute Afrikas größter Erdölproduzent und steht in der Weltskala der erdölexportierenden Länder an vierter Stelle nach Saudi-Arabien, dem Iran und Venezuela. Im Jahr 1970 lag die Jahresproduktion bei knapp über 50 Mill. Tonnen. Sie hat sich innerhalb von nur drei weiteren Jahren fast verdoppelt:²⁾

Jahr	Förderung (in Mill. Tonnen)	Export (in Mill. Tonnen)	Exportwert (£N Mill.)
1970	54,2	51,7	254,9
1971	76,3	71,7	476,5
1972	90,9	85,9	578,5
1973	102,6	96,3	946,7
1974	112,3	96,2	2.643,5
1975	89,0	81,7	2.314,8
1976	110,4	102,0	2.710,0

1) Vgl. Sprunghafte Entwicklung der Erdölmacht Nigeria, in: Neue Zürcher Zeitung, 22. Jan. 1976

2) Zu den Zahlen vergleiche:

- Federal Office of Statistics: Economic Indicators, Vol. 11, Nr. 10, 11, 12, Lagos, Dez. 1975, S. 8 und 21 (für 1970-74)
- Central Bank of Nigeria: Economic and Financial Review, Vol. 14, Nr. 1, Lagos, März 1976, S. 67 und 85 (für 1975). (Der Exportwert von £N 2.314,8 Mill. differiert geringfügig von dem in Tabelle 13 genannten, da jener aus einer anderen Quelle stammt.)
- Oil prices and production increase, in: Quarterly Economic Review of Nigeria, 1st Quarter 1977, S. 15
- Oil production rose throughout 1976, in: Quarterly Economic Review of Nigeria, 2nd Quarter 1977, S. 18 (den beiden letztgenannten Quellen wurden die Zahlen für 1976 entnommen, wobei der Export und der Exportwert nur jeweils für zwei Quartale angegeben ist. Die Zahlen für das gesamte Jahr 1976 wurden deshalb geschätzt).

Darüber hinaus haben sich die Preise für Erdöl¹⁾ im Herbst 1973 und Anfang 1974 sogar verdreifacht.²⁾ Das bedingte vor allem den gewaltigen Anstieg der Exporterlöse. Eine weitere Preiserhöhung fand im September 1975 statt und ab Januar 1977 wurden die Preise erneut um 10 % angehoben.³⁾ Die weltweiten Preissteigerungen verursachten allerdings einen Rückgang im Ölverbrauch, der sich 1975 und 1976 auch auf den nigerianischen Absatz und damit auf die Devisenerlöse auswirkt hat.

Wie ausgeführt, sollen in der Planperiode 1975-80 die staatlichen Investitionen 57 % der geschätzten Gesamtinvestitionen in der Industrie betragen. Bund und Bundesstaaten sehen hierfür Ausgaben in Höhe von £N 2.658 Mill. vor. Diese Summe ist um das 30-fache höher als in der vierjährigen Planperiode des 2. EP, 1970-74.⁴⁾ Die Finanzierung der staatlichen Investitionen gilt bei den derzeitigen Erdöleinnahmen, die 1975 an den Exporterlösen einen Anteil von fast 93 % hatten⁵⁾, als gesichert. Nigeria richtet aber seine Anstrengungen nicht nur darauf, das Erdöl unverarbeitet zu exportieren, um aus den Erlösen die heimische Industrie aufzubauen, sondern will es in verstärktem Maße in eigenen Betrieben einsetzen. Das zeigen die geplanten industriellen Großprojekte des Bundes, in denen Erdöl als Rohstoff dient (Raffinerien, Petrochemie und Stickstoffdüngerindustrie) oder als Energieträger (energieintensive Industrien, wie das Eisen- und Stahlwerk).⁶⁾

Die geplanten Projekte und die vorgesehenen Ausgaben lassen erkennen, daß die künftige Industrialisierung wiederum vorrangig am Wachstumsziel ausgerichtet sein wird. Die Regierung sollte jedoch mit Nachdruck auf die Erreichung der Strukturziele drängen, besonders auf eine gleichmäßiger verteilte Industrieansiedlung und auch auf arbeitsintensive Produktionsverfahren. Die Wichtigkeit dieser beiden

-
- 1) Nigeria gestaltet seine Erdölpreispolitik weitgehend im Gleichschritt mit den übrigen Mitgliederländern der OPEC, der es seit Mitte 1971 angehört.
 - 2) Nigeria erhöhte den Listenpreis für Rohöl um 94 % von US \$ 4,29 auf US \$ 8,31 pro Barrel im Oktober 1973 und erneut um 77 % auf US \$ 14,69 pro Barrel im Januar 1974, vergleiche:
- Central Bank of Nigeria: Annual Report and Statement of Accounts, Lagos 1973, S. 102
 - 3) Vgl. Kein einheitlicher Ölpreis mehr, in: Süddeutsche Zeitung, München, 18./19. Dez. 1976
 - 4) Vgl. S. 111 und Tabelle 26 auf S. 114 f.
 - 5) Vgl. Tabelle 13 auf S. 65
 - 6) Vgl. Tabelle 25 auf S. 112

Strukturziele ergibt sich aus der derzeitigen Konzentration der Industrie und ihren negativen Folgen für die Ballungsräume und die ländlichen Gegenden, aus denen die Arbeitskräfte abwandern, sowie aus der hohen Arbeitslosigkeit. Die in dieser Arbeit vorgeschlagenen Maßnahmen zur zukünftigen Förderung der Industrialisierung (z.B. Investitionszulagen, Kreditgarantieprogramme, Exportsubventionen, Verbesserung der Infrastruktur, etc.) erfordern erhebliche staatliche Mittel, die Entwicklungsländer gewöhnlich nicht oder nur mit großer Mühe aufbringen können. Nigeria könnte die Maßnahmen dank seiner hohen Öleinnahmen – auch bei einer restriktiven Erdölförderungsolitik – finanzieren.

Wenn auch die Finanzierung der zukünftigen Industrialisierung als gesichert gilt, so müssen die Planziele des 3. EP dennoch als ehrgeizig, fast zu ehrgeizig, bezeichnet werden. Bereits in der Vergangenheit zeigte sich, daß nicht so sehr die Finanzierung der Projekte und Programme als vielmehr die nicht ausreichenden personellen Kapazitäten für die organisatorische und technische Durchführung sich als Engpaß erwiesen. Mit dem Anlaufen der ersten großen Investitionsvorhaben des 3. EP macht sich erneut das Fehlen qualifizierten einheimischen Personals auf hoher und mittlerer Ebene stark bemerkbar und es mehren sich die Anzeichen, daß eine Reihe von Projekten durch Personalmangel gefährdet werden könnten.

Neben fehlendem qualifizierten Personal zeigt sich ein weiterer Hauptengpaß für die zukünftige Industrialisierung im Infrastrukturbereich. Hier konnten in den vergangenen Jahren wichtige Teilbereiche mit dem schnellen Wachstum von Industrie und Handel nur unzureichend Schritt halten. Die Zerstörungen im Bürgerkrieg sowie der einseitig auf bestimmte Industrieregionen – vor allem den Großraum Lagos – konzentrierte Aufschwung förderten diese Entwicklung. Die sichtbarsten Mängel sind das unzulängliche Fernsprech- und Fernschreibnetz, die störungsanfällige Elektrizitätsversorgung und in besonderem Maße die seit 1974 anhaltende Überlastung der nigerianischen Häfen. Der Ölboom ermöglichte Nigeria den Gütereinkauf im Ausland in solch riesigen Mengen, daß bei Lieferung sämtliche Häfen des Landes und auch die der Nachbarstaaten nicht ausreichten, die täglich ankommenden Schiffe zu entladen. Allein im Hafen von Lagos-Apapa lagen im Herbst 1975 über 400 Schiffe, die auf Entladung warteten. Viele Fabriken mußten damals ihre Produktion einschränken oder mußten schließen, weil sie keine

Rohstoffe und Ersatzteile mehr bekamen. Die Situation hat sich bis zum Jahresende 1976 gebessert, als noch knapp 100 Schiffe auf das Löschen ihrer Ladung warten mußten. Nigeria gilt derzeit neben Algerien und Libyen als importstärkstes Entwicklungsland Afrikas, denn die Durchführung aller im Rahmen des dritten Entwicklungsplans vorgesehenen Investitionen erfordert beträchtliche Einfuhrsteigerungen. Man rechnet deshalb auch künftig mit Engpässen bei der Güterentladung in den Häfen.

Bedingt durch die hohen Öleinnahmen hat Nigeria seit Beginn der siebziger Jahre eine eindrucksvolle gesamtwirtschaftliche Entwicklung durchgemacht. Es sieht sich heute immer mehr in einer Führungsrolle innerhalb der Länder Tropisch-Afrikas. Diese Rolle wird durch die steigende Bedeutung bestätigt, die das Land als Wirtschaftspartner gewinnt. Im Industriesektor führten die günstigen Zukunftsaussichten - vor allem bedingt durch die Zunahme der Kaufkraft eines großen Teils der Bevölkerung - zu stark gestiegenen Investitionen einheimischer Unternehmer. Unter den vom Ausland bevorzugten Investitionsländern in Tropisch-Afrika liegt Nigeria mit an der Spitze. Die Regierung sollte deshalb die geplante Nigerianisierung des Kapitals in der zweiten Phase, April 1977 bis Dezember 1978, äußerst vorsichtig durchführen, damit die ausländischen Investoren, die in "joint ventures" einen wichtigen Beitrag zum Aufbau der Industrie leisten können, nicht verschreckt werden.

Man hält es für möglich, im Zeitraum 1975-80 die Industrieproduktion zu verdoppeln.¹⁾ Das entspräche einer jährlichen Steigerung von 15 %. Wachstumsraten in dieser Größenordnung sind durchaus als realistisch anzusehen, wenn es gelingt, die genannten Haupthemmnisse für die weitere Industrialisierung zügig abzubauen und die unerwartet hohen Öleinnahmen schnell in gut vorbereitete Industrieprojekte und -programme umzusetzen. Nigeria sollte allerdings bemüht bleiben, die Erlöse im Erdölgeschäft nicht nur in die Industrie zu leiten, sondern sollte sie auch in verstärktem Maße zu Produktionsverbesserungen der Landwirtschaft und des Handwerks sowie zu Verbesserungen der Arbeits- und Lebensbedingungen in ländlichen Gebieten investieren.

1) Vgl. Deutsche Bank AG, Frankfurt/Main: Nigeria, 1975, S. 19

Anhang I

FRAGEBOGEN

der eigenen Firmenbefragung im ersten Halbjahr 1973

I. Identification

Frage
behandelt
auf Seite

1. Name of the firm

Location of the plant

Headquarters

- Number & street

- Town & State

2. Describe the main types of activities undertaken by the firm:

- Products manufactured or processed

- Packaging or mixing of products

- Assembling of component parts

3. When was the firm started?

- Date of registration, 19..

- Date of first operation, 19..

4. State whether your firm is a multi-national enterprise.

70

yes ☐ no ☐

II. Government incentives and protection

5. Are you familiar with the following incentive provisions?
(tick off)

216

	yes	no
- Customs Duties (Approved User Scheme) Act, 1958	☐	☐
- Customs (Drawback) Regulations, 1959	☐	☐
- Companies Income Tax Act, 1961	☐	☐
- Income Tax Management Act, 1961	☐	☐
- Customs Tariff Act, 1965	☐	☐
- Capital Gains Tax Decree, 1967	☐	☐
- Companies Decree, 1968	☐	☐
- Pioneer Companies (Temporary Taxation Provisions) Decree, 1968	☐	☐
- Income Tax (Miscellaneous Provisions) Decree, 1969 ..	☐	☐
- Industrial Development (Income Tax Relief) Decree, 1971	☐	☐
- Industrial Training Fund Decree, 1971	☐	☐
- Nigerian Enterprises Promotion Decree, 1972	☐	☐

Frage
behandelt
auf Seite

216 f.

6. Rank the importance of the following incentives for your firm in terms of financial advantages:

- | | |
|--|--|
| - Import prohibition | |
| - Exemption from import duty | |
| - Low import duties on approved goods | |
| - Import duty drawback | |
| - Tax exemption through pioneer status | |

7. For what period of time are reliefs granted to your firm?

years

nicht
behandelt

- | | years |
|---|-------|
| - Repayment of import duty | |
| - Duty free imports for priority commodities | |
| - Concessional rates for priority commodities | |
| - Bill of sight granted for machinery and equipment | |
| - Capital allowance for operation in war affected areas | |

8. Would you have started your firm without having been granted fiscal incentives? (tick off)

217

- | | yes | no |
|--------------|-----|----|
| - Definitely | | |
| - Probably | | |
| - Uncertain | | |

9. Do you find that the administrative problems from the incentives received are (tick off)

yes no

nicht
behandelt

- | | yes | no |
|--|-----|----|
| - too time-consuming, | | |
| - costly in relation to the additional profit? | | |

10. State fully which additional incentives you would like to benefit in future from the

217 f.

- Federal Government
- State Government
- Lending institutions

11. Do you know of other countries where more generous import tariffs are granted to the type of your firm to encourage industrialisation?

nicht
behandelt

yes ☐ no ☐

- If yes, state countries

12. Would you recommend the following additional government incentives? (tick off)

	yes	no
- Training of private sector personnel in government institutions	☐	☐
- Special incentives on the dispersal of industrial location	☐	☐
- Loans through the Nigerian Industrial Development Bank or other lending institutions at more adequate conditions	☐	☐

13. State whether your firm applied for the pioneer status.

166

yes ☐ no ☐

If yes,

Extension of status

- Date of application, 19..
- Date of approval, 19.., 19 ..
- Date of rejection, 19..
- Period of relief yearsyears

14. If the pioneer certificate was rejected, state reasons

166

15. If your products were not being exported, state below which kind of government incentives would induce you to start exporting ...

180

16. Is your firm a member of any industrial organisation?

100 f.

yes ☐ no ☐

- If yes, state which one(s)

17. For which purpose is your firm a member of the(se) organisation(s)? (tick off)

101

	yes	no
- Exchange of experience (management, marketing, etc.)	☐	☐
- Discussion of problems concerning incentives	☐	☐
- Influencing government decisions	☐	☐

28. Does the Indigenisation Decree affect your firm?

200

yes ☐ no ☐

- If yes, state whether you belong to

yes no

- Enterprises exclusively reserved for Nigerians .. ☐ ☐
- Enterprises partially barred to aliens ☐ ☐

nicht
behandelt

19. Describe the main possible effects for your firm caused by the Decree on the
- Capital structure
 - Ratio of Nigerian to expatriate employees
 - Level of efficiency

20. State the number of expatriates:
- | | |
|------------------|-----|
| - required | 207 |
| - approved | |
| - filled | |

III. Integration

21. Was the initial opening or extension of your firm encouraged by the existence of

	<u>Which ones</u>	<u>Opening</u>	<u>Extension</u>
- Other industries			
- Craft enterprises			
- Trade companies			
- Transport firms			
- Other services			
- Agriculture, livestock, forestry?			

22. What other enterprises were directly stimulated by the initial opening or extension of your firm?

	<u>Which ones</u>	<u>Opening</u>	<u>Extension</u>
- Other industries			
- Craft enterprises			
- Trade companies			
- Transport firms			
- Other services			
- Agriculture, livestock, forestry			

23. What are the original sources of inputs needed for the activities of your firm?

	Made in Nigeria (Town)	%	Imported goods (Country)	%
- Parts for construction of the factory				
- Machinery & equipment				
- Vehicles				
- Raw material				
- Auxiliary material				
- Services				

24. What is the proportion of the products sold by the firm to

	%
- Nigerian consumers	
- Nigerian tradesmen (wholesaler and retailer)	
- Nigerian craftsmen	
- Nigerian other services (banks, hospitals, etc.)	
- Nigerian industries	
- Overseas tradesmen	
- Overseas industries?	

25. Which types of industries do you supply with your products?

Type of industry	State	Town
.....		

IV. Location

26. State why your firm chose this particular location. (tick off)

	yes	no
Input: - Availability of an industrial estate		
- Raw material		
- Labour supply		
- Transport facilities		
- Electricity and water		
- Availability of capital		

Frage
behandelt
auf Seite

	yes	no
Output: - Marketing of products	☐	☐
- Transport facilities	☐	☐
- Means of waste disposal	☐	☐
Other reasons		

27. Which transport facilities does your firm use
with regard to (tick off)

nicht
behandelt

	rail- way	water	air	road own	road hire
- transport of raw material	☐	☐	☐	☐	☐
- distribution of manufactured goods ..	☐	☐	☐	☐	☐

28. State whether you have any competitors?

yes ☐ no ☐

nicht
behandelt

If yes, where?

Type of industry	State	Competition on	
		local market	export market
.....		☐	☐

29. What other location(s) would your firm or branch consider
apart from the present one?

211

	Nigerian State	Town
- First choice		
- Second choice		
- Third choice		

If there is no other choice of location existing, state why

30. What government incentives would induce you to choose another
location for your firm or branch? (e.g. investment credit, tax
relief, improvement of infrastructure)

211

Remarks:

.....

.....

.....

Anhang II

FRAGEBOGEN

für die Durchführung des Nigerianisierungsgesetzes, 1972

NIGERIAN ENTERPRISES PROMOTION BOARD

Pursuant to Section 7 of the Nigerian Enterprises Promotion Decree No. 4/1972

1. (a) Name of Enterprise
(as registered with the Registrar of Companies or the Registrar of Business Names)
(b) Registered Address
2. Registration Number
3. Present Name (if different from 1 above)
4. Date of establishment
5. Location and addresses of Branches of the Enterprise
6. Nature of Business
7. Percentage of equity participation

	<u>1968-69</u>	<u>1969-70</u>	<u>1970-71</u>
Foreign			
Indigenous			
8. Bankers
9. Brief description of the major and subsidiary activities undertaken by your Enterprise
10. Names and nationalities of Proprietors (Naturalised Nigerians should give number and date of Naturalisation Certificate)
11. Total number of Employees: (a) Senior: (i) Nigerian:
(ii) Expatriate:
(b) Junior:
12. Expatriate Quota: (a) Approved:
(b) Filled:
13. Financial Report:

	<u>1968-69</u>	<u>1969-70</u>	<u>1970-71</u>
(i) Authorised Share Capital*: ..			
(ii) Issued Share Capital:			
(iii) Total Assets*:			
(iv) Total Liabilities:			
(v) Loan Capital (including overdrafts):			
(vi) Average Annual Turnover:			

* Indicate if assets have been revalued, if so, give details below.

I declare that the information supplied above is, to the best of my knowledge and belief, true and correct.

Dated this day of 1972.
Signature and Designation of Declarant

Literaturverzeichnis

1. Bücher:

- | | |
|--|---|
| AHMAD, N. und
BECHER, E. | Entwicklungsbanken und -gesellschaften in Tropisch-Afrika, Afrika-Studien Nr. 1, Berlin, usw., 1964 |
| BALASSA, B. u.a. | The Structure of Protection in Developing Countries, Baltimore, usw., 1971 |
| BARLOW, E.R. und
WENDER, I.T. | Foreign Investment and Taxation, Englewood Cliffs 1955 |
| BERGSMAN, J. | Brazil, Industrialization and Trade Policies, London, usw., 1970 |
| BHAGWATI, J.N.
und DESAI, P. | India, Planning for Industrialization, Industrialization and Trade Policies since 1951, London, usw., 1970 |
| BORCHERT, M. | Außenwirtschaftslehre, Theorie und Politik, Opladen 1977 |
| DAVENPORT, R.W. | Financing the Small Manufacturer in Developing Countries, New York, usw., 1967 |
| DIAMOND, W. | Development Banks, Baltimore 1957 |
| GEIS, H.G. | Die Geld- und Banksysteme der Staaten Westafrikas, Afrika-Studien Nr. 20, München 1967 (Zitierweise: Geld- und Banksysteme) |
| GIERSCH, H. | Allgemeine Wirtschaftspolitik - Grundlagen, Wiesbaden 1961 |
| HARLANDER, H. und
MEZGER, D. | Entwicklungsbanken und -gesellschaften in Afrika, Afrika-Studien, Sonderreihe Information und Dokumentation, Band 2, München 1969 |
| HEINEN, E. | Das Zielsystem der Unternehmung, Wiesbaden 1966 |
| HIRSCHMAN, A.O. | The Strategy of Economic Development, New Haven 1958 |
| HSING, Mo-Huan | Taiwan, Industrialization and Trade Policies, London, usw., 1971 |
| ISMAR, H., LANGE, G.
und SCHWEINITZ, H.v. | Die Konsum- und Investitionsfunktionen, Untersuchung für die Bundesrepublik Deutschland, Köln, usw., 1962 |
| KEBSCHULL, D.,
FASBENDER, K.
und NAINI, A. | Entwicklungspolitik - Eine Einführung, 2. Auflage, Opladen 1975 |

- KILBY, P. Industrialization in an Open Economy: Nigeria 1945 - 1966, Cambridge 1969
- KING, T. Mexico, Industrialization and Trade Policies since 1940, London, usw., 1970
- KNALL, B. Grundsätze und Methoden der Entwicklungsprogrammierung, Wiesbaden 1969 (Zitierweise: Grundsätze)
- LARY, H.B. Imports of Manufactures from less Developed Countries, New York 1968
- LEWIS, S.R., jr. Pakistan, Industrialization and Trade Policies, London, usw., 1970
- LITTLE, I., SCOTT, M. und SCITOVSKY, T. Industry and Trade in Some Developing Countries, London, usw., 1970
- McKINNON, R.I. Money & Capital in Economic Development, Washington 1973
- MENSAH, A. Panafrikanismus oder wirtschaftliche Unterentwicklung, Göttingen 1974
- MEYER, J.R. und KUH, E. The Investment Decision, An Empirical Study, Cambridge, Mass., 1957
- MICHEL, H. Wirtschaftsstruktur und Industrialisierungsprobleme Zaires - Eine regionale Analyse, Afrika-Studien Nr. 91, München 1976
- MYRDAL, G. Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen, Stuttgart 1959
- NURKSE, R. Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1960
- ONYEMELUKWE, C.C. Industrial Planning and Management in Nigeria, Longmans 1966
- PEARSON, L.B.u.a. Der PEARSON-Bericht, Bestandsaufnahme und Vorschläge zur Entwicklungspolitik, Wien, usw., 1969
- POWER, J.H. und SICAT, G.P. The Philippines, Industrialization and Trade Policies, London, usw., 1971
- PREBISCH, R. The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, New York 1950
- PREBISCH, R. Towards a New Trade Policy for Development (Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development), New York 1964

- RICHMAN, P.B. Taxation of Foreign Investment Income, Baltimore 1963
- SCHÄTZL, L. Industrialization in Nigeria, A Spatial Analysis, Afrika-Studien Nr. 81, München 1973 (deutsche Fassung: Räumliche Industrialisierungsprozesse in Nigeria, Giessener Geographische Schriften, Heft 31, Sonderheft 2, 1973)
- SOKOLSKI, A. The Establishment of Manufacturing in Nigeria, New York, usw., 1965
- STECHER, B. Erfolgsbedingungen der Importsubstitution und der Exportdiversifizierung im Industrialisierungsprozeß, Kieler Studien, Hrsg. Giersch, H., Tübingen 1976

2. Aufsätze in Sammel- und Nachschlagwerken

- BOHNET, M. Die Entwicklungstheorien - Ein Überblick, in: Das Nord-Süd-Problem. Konflikte zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, Hrsg. Bohnet, M., München 1971, S. 49 - 64
- CARTER, N.G. An Input-Output-Analysis of the Nigerian Economy, 1959-60, in: STOLPER, W.F.: Planning Without Facts, Cambridge, usw., 1966, S. 323 - 338
- DONGES, J.B. Erfolgsbedingungen für binnenmarkt- und exportorientierte Industrialisierung in Entwicklungsländern, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, Hrsg. Giersch, H. und Haas, H.D., Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Band 78, Berlin 1974, S. 375 - 395
- ENKE, H. Zur Problematik von Zielordnungen und Zielsystemen, in: Beiträge zur Beurteilung von Entwicklungsstrategien, Hrsg. Priebe, H., Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Band 77, Berlin 1974, S. 9 - 21
- GEIS, H.G. Die Rolle der finanziellen Infrastruktur bei der Kapitalbildung, in: Eigenfinanzierung der Entwicklung, Hrsg. Priebe, H., Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Band 84, Berlin 1975, S. 69 - 78
- GÜSTEN, R. Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie in Afrika, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, Hrsg. Giersch, H. und Haas, H.D., Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Band 78, Berlin 1974, S. 353 - 373

- HALBACH, A.J. Stand und Entwicklung eigenständiger Unternehmer-
initiative, in: HALBACH, A.J., HELMSCHROTT, H.X.,
OCHEL, W. und RIEDEL, J.: Industrialisierung in
Tropisch-Afrika, Afrika-Studien Nr. 86, München
1975, S. 332 - 369
- HAMMEL, W. Die Rolle der finanziellen Infrastruktur bei der Kapi-
talbildung, in: Eigenfinanzierung der Entwicklung,
Hrsg. Priebe, H., Schriften des Vereins für Social-
politik, Neue Folge Band 84, Berlin 1975, S. 55 - 68
- HENDRIKSON, K.H. Entwicklungsstrategie, in: Entwicklungspolitik, Hand-
buch und Lexikon, Hrsg. Besters, H. und Boesch, E.E.,
Stuttgart, usw., 1966, Sp. 1096 - 1097
- JOCHIMSEN, R. Dualismus als Problem der wirtschaftlichen Entwick-
lung, in: Entwicklungspolitik, Hrsg. Fritsch, B.,
Köln, usw., 1968, S. 65 - 80
- KIRSCHEN, E.S.u.a. Ziele der praktischen Wirtschaftspolitik, in: Grund-
lagen der Wirtschaftspolitik, Hrsg. Gäfgen, G.,
Köln, usw., 1967, S. 237 - 259 (Zitierweise: Ziele)
- KIRSCHEN, E.S.u.a. Instrumente der praktischen Wirtschaftspolitik und
ihre Träger, in: Grundlagen der Wirtschaftspolitik,
Hrsg. Gäfgen, G., Köln, usw., 1967, S. 274 - 306
(Zitierweise: Instrumente)
- KLATT, S. Industriepolitik, in: Entwicklungspolitik, Handbuch
und Lexikon, Hrsg. Besters, H. und Boesch, E.E.,
Stuttgart, usw., 1966, Sp. 1255 - 1261
- KNALL, B. Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Export-
diversifizierung als Entwicklungsstrategie in Süd- und
Südostasien, in: Probleme der weltwirtschaftlichen
Arbeitsteilung, Hrsg. Giersch, H. und Haas, H.D.,
Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge
Band 78, Berlin 1974, S. 293 - 329 (Zitierweise:
Erfolgsbedingungen)
- KRAUS, W. Entwicklung der Wirtschaft, in: Entwicklungspolitik,
Handbuch und Lexikon, Hrsg. Besters, H. und
Boesch, E.E., Stuttgart, usw., 1966, Sp. 452 - 537
- KRELLE, W. Investitionsfunktionen, in: Handwörterbuch der Wirt-
schaftswissenschaften (in Vorbereitung), S. 275 - 293
- KUIPER, E.T. The Promotional Role of a Development Finance Company,
in: Development Finance Companies: Aspects of Policy
and Operation, Hrsg. Diamond, W., Baltimore 1968,
S. 49 - 58

- LORENZ, D. Hypothesen zur Erklärung der Handelsströme zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, Hrsg. Giersch, H. und Haas, H.D., Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Band 78, Berlin 1974, S. 89 - 109
- MURRAY, D.J. Interest Groups and Administration in Nigeria, in: Nigerian Administration and its Political Setting, Hrsg. Adedeji, A., London 1968, S. 11 - 23
- OCHEL, W. Ausländische Direktinvestitionen und Industrialisierung in Tropisch-Afrika, in: HALBACH, A.J., HELM-SCHROTT, H.X., OCHEL, W. und RIEDEL, J.: Industrialisierung in Tropisch-Afrika, Afrika-Studien Nr. 86, München 1975, S. 295 - 331
- SCHARRER, H.E. Direktinvestitionen im Ausland - Probleme der Messung und Förderung, in: Förderung privater Direktinvestitionen, Hrsg. Scharrer, H.E., HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1972, S. 1 - 87
- SCHEER, A.W. Die Investitionsentscheidung der Unternehmung, Ergebnisse aus Unternehmerbefragungen, in: Optimale Investitionspolitik, Hrsg. Jacob, H., Schriften zur Unternehmensführung, Bd. 4, Wiesbaden 1968, S. 117 - 120

3. Aufsätze und Berichte in Zeitschriften und Zeitungen

a) mit Verfasserangabe

- ABOYADE, O. Some Implications of Nigerian Imports' Structure, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 4, Nr. 1, März 1962, S. 51 - 61
- AKEREDOLU-ALE, E.O. Environmental, Organisational and Group Factors in the Evolution of Private Indigenous Entrepreneurship in Nigeria, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 14, Nr. 2, Juli 1972, S. 237 - 256
- AL-ANI, A. Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Wirtschaftsdienst, 49. Jg., Nr. 4, April 1969, S. 203 - 206
- BALDWIN, G.B. Industrialization: A Standard Pattern, in: Finance and Development, Hrsg. International Monetary Fund und International Bank for Reconstruction and Development, Vol. III, Nr. 4, Washington, Dez. 1966, S. 274 - 282

- BARBER, C.L. Canadian Tariff Policy, in: The Canadian Journal of Economics and Political Science, Vol. 21, Toronto 1955, S. 513 - 530
- CHENERY, H.B. und WATANABE, T. International Comparisons of the Structure of Production, in: Econometrica, Vol. 26, Nr. 4, Okt. 1958, S. 487 - 521
- CORDEN, W.M. The Tariff, in: The Economics of Australian Industry, Studies in Environment and Structure, Hrsg. Hunter, A., Melbourne 1963, S. 174 - 214
- DIAKU, I. Commercial Banks as a Source of Industrial Finance in Nigeria: An Analysis of Performance, Scope and Problems, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 14, Nr. 2, Juli 1972, S. 173 - 190
- DONGES, J.B. Nord-Süd-Konflikt oder Partnerschaft mit der Dritten Welt? - Eine Bilanz der Ersten Entwicklungsdekade der Vereinten Nationen -, in: Kieler Diskussionsbeiträge zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen, Febr. 1970, S. 1 - 15
- DONGES, J.B. Neue Wege in der Wechselkurspolitik der Entwicklungsländer? - Brasiliens "Trotting Peg" -, in: Kieler Diskussionsbeiträge zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen, Okt. 1970, S. 1 - 20
- EDOZIEN, E.C. Linkages, Direct Foreign Investment and Nigeria's Economic Development, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 10, Nr. 2, Juli 1968, S. 191 - 204
- ERHARDT, B. Floating Exchange Rates and their Problems for the Developing Countries, in: Intereconomics, Nr. 1/2, 1977, S. 29 - 34
- FAUST, G. Small Industries Credit Scheme in Northern Nigeria: An Analysis of Operational and Lending Patterns, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 11, Nr. 2, Juli 1969, S. 205 - 227
- FELS, G. The Choice of Industry Mix in the Division of Labour between Developed and Developing Countries, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Heft 1, 1972, S. 71 - 121
- FRANK, C.R., jr. Industrialization and Employment Generation in Nigeria, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 9, Nr. 3, Nov. 1967, S. 277 - 297

- HAKAM, A.N. The Motivation to Invest and the Locational Pattern of Foreign Private Investment in Nigeria, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 8, Nr. 1, März 1966, S. 49 - 65
- HALBACH, A.J. Produktionsverlagerungen in Entwicklungsländer, in: Ifo-Schnelldienst, Nr. 35/76, S. 16 - 25
- MAY, R.S. Direct Overseas Investment in Nigeria, 1953-63, in: Scottish Journal of Political Economy, Vol. XII, Nov. 1965, S. 243 - 266
- NWANKWO, G.O. Orthodox Banking is a Hindrance to Development, in: Daily Times, Lagos, 28. März 1973
- NWANKWO, G.O. Indigenization of Nigerian Banking, in: Development Digest, Vol. XII, Nr. 2, April 1974, S. 77 - 82
- ODEDINA, M.A. Role of Lagos Stock Exchange in Nation Building, in: NIDB Bulletin, Vol. 1, Nr. 3, Jan. - Juni 1972, S. 4 - 6 und 24
- OGUNSHEYE, A. Nigerianisation, in: Daily Times, Lagos, 2. März 1972
- OLAKANPO, O. Money and Banking Problems in Nigeria, in: The Bankers' Magazine, Vol. CCI, 1966, S. 177 - 184
- PHILLIPS, A. The Significance of Nigeria's Income Tax Relief Incentive, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. 11, Nr. 2, Juli 1969, S. 143 - 164
- SCHATZ, S.P. The High Cost of Aiding Business in Developing Economies: Nigeria's Loans Programmes, in: The Oxford Economic Papers, Bd. XX, Nr. 3, Nov. 1968, S. 427 - 434
- SENGHAAS, D. Der Weltwirtschaft neue Kleider, in: Wirtschaftsdienst, 1975/V, S. 229 - 235
- SIEBERT, H.A. Afrikas falscher Weg, in: Die Welt, Hamburg, 6. April 1972
- VIELROSE, E. Manufacturing Industries in Nigeria: Notes on Profits, Growth and Capacity Utilization, in: The Nigerian Journal of Economic and Social Studies, Vol. XII, Nr. 1, März 1970, S. 141 - 151
- WALCH, H.J. Die Bedeutung arbeitsintensiver Produktionsverfahren im Rahmen des Technologietransfers in Entwicklungsländer, in: Entwicklung und Zusammenarbeit, Nr. 12/71, S. 8 - 10

b) ohne Verfasserangabe

- Businessmen Welcome the Decree, in: Daily Times, Lagos, 2. März 1972
- Indigenisation Decree: Blessing to the Nation, in: Daily Times, Lagos, 29. März 1972
- Nigerian Industrial Development Bank Limited, Statement by the Chairman, in: Daily Times, Lagos, 20. April 1972
- Government Participation in Commercial Banking, in: Afriscope, März 1973, S. 35
- Bank for Indigenisation, in: West Africa, Nr. 2909, 12. März 1973, S. 356
- Making a Success of the 'New' Bank, in: Daily Times, Lagos, 1. April 1973
- Nigerian Industrial Development Bank Limited, Statement by the Chairman, in: Daily Times, Lagos, 19. April 1973
- NIDB, Aid to Firms Drops by Half, in: Daily Times, Lagos, 20. April 1973
- Nigerian Enterprises Promotion Board, in: Daily Times, Lagos, 8. Mai 1973
- N 50 m Bank to Boost Commerce, in: Daily Times, Lagos, 16. Mai 1973
- Industrial Bank and Credit Facilities, in: Daily Times, Lagos, 26. Mai 1973
- CDC & Indigenisation, in: West Africa, Nr. 2922, 11. Juni 1973, S. 781
- NIDB Defines Loan Policy to Local Industries, in: Daily Times, Lagos, 19. Juni 1973
- NIDB and Small Business, in: Daily Times, Lagos, 21. Juni 1973
- Indigenisation: Firms get more time to comply, in: West Africa, Nr. 2964, 8. April 1974, S. 406
- Nigeria, Indigenisation: final word, in: West Africa, Nr. 2965, 15. April 1974, S. 448
- Indigenization, in: Africa, Nr. 39, Nov. 1974, S. 91 - 93
- Eine westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft?, in: Süddeutsche Zeitung, München, 27. Mai 1975
- New banking regulations are introduced and profits tax is cut, in: Quarterly Economic Review of Nigeria, Nr. 3, 1975, S. 5 - 6
- Take-over bill, in: West Africa, Nr. 3030, 21. Juli 1975, S. 838
- Inflation rate remains very high, in: Quarterly Economic Review of Nigeria, Nr. 1, 1976, S. 3
- Sprunghafte Entwicklung der Erdölmacht Nigeria, in: Neue Zürcher Zeitung, 22. Jan. 1976
- What's Where in Nigeria's New States, in: West Africa, Nr. 3072, 17. Mai 1976, S. 662 - 663
- New Deal for Nigeria, in: West Africa, Nr. 3080, 12. Juli 1976, S. 974 - 975
- Nigeria's economic shake-up, in: West Africa, Nr. 3080, 12. Juli 1976, S. 993
- The Banks with too much money, in: West Africa, Nr. 3082, 26. Juli 1976, S. 1051

- Indigenisation - Nigeria's next step, in: West Africa, Nr. 3085, 16. Aug. 1976, S. 1173
- Kein einheitlicher Ölpreis mehr, in: Süddeutsche Zeitung, München, 18./19. Dez. 1976
- Oil prices and production increase, in: Quarterly Economic Review of Nigeria, 1st Quarter 1977, S. 15
- Oil production rose throughout 1976, in: Quarterly Economic Review of Nigeria, 2nd Quarter 1977, S. 18

4. Veröffentlichungen von nigerianischen Regierungsstellen

Federal Ministry of Industries

- Industrial Directory, 6th Edition, Lagos 1971
- Small-Scale Industrial Directory, 1st Edition, Lagos 1972

Federal Office of Statistics (FOS)

- Annual Abstract of Statistics, Lagos
- Digest of Statistics, Lagos
- Economic Indicators, Lagos
- Gross Domestic Product of Nigeria 1958/59 - 1966/67, Lagos 1968
- Industrial Survey of Nigeria, 1962, 1963, 1964 and 1965, 1966, 1967, 1968, Lagos
- Nigeria Trade Summary, Lagos
- Review of External Trade, Lagos

Federal Republic of Nigeria

- The Constitution of the Federal Republic of Nigeria, Federal Ministry of Information, Printing Division, Lagos 1963
- Statement on Industrial Policy, 1964, Sessional Paper Nr. 6, Federal Ministry of Information, Lagos
- Guideposts for Second National Development Plan, Ministry of Economic Development, Lagos, Juni 1966
- Second National Development Plan, 1970-74, Federal Ministry of Information, Lagos 1970 (Zitierweise: 2. EP)
- First Progress Report for Second National Development Plan, The Central Planning Office, Federal Ministry of Economic Development and Reconstruction, Lagos 1972

- Second Progress Report for Second National Development Plan, The Central Planning Office, Federal Ministry of Economic Development and Reconstruction, Lagos 1974 (Zitierweise: Second Progress Report)
- Guidelines for the Third National Development Plan, 1975-1980, The Central Planning Office, Federal Ministry of Economic Development and Reconstruction, Lagos 1973 (Zitierweise: Guidelines)
- Third National Development Plan, 1975-80, The Central Planning Office, Federal Ministry of Economic Development, Lagos 1975, Volume I (Zitierweise: 3. EP/I) und Volume II (Zitierweise: 3. EP/II)
- Budget Broadcast 1970/71 vom 20. April 1970 und 1972/73 vom 31. März 1972 (hektographierte Informationsschriften)
- Annual Volume of Laws of the Federal Republic of Nigeria, Containing Decrees and Subsidiary Legislation, 1967, 1968, 1969, 1970, 1971, 1972, 1973

Federation of Nigeria

- National Development Plan, 1962-68, Lagos (Zitierweise: 1. EP)

Lagos State

- Four-Year Development Plan, 1970-74, Lagos

Western State

- Western State Development Plan, 1970-74, Ministry of Economic Planning and Reconstruction, Ibadan
- Investment Opportunities in the Western State of Nigeria, Ministry of Trade and Industry, Ibadan

Mid-Western State

- Development Plan, 1970-74, Ministry of Economic Development and Reconstruction, Benin City
- Industrial Directory, 1972, Ministry of Economic Development and Reconstruction, Statistics Division, Benin City

North-Eastern State

- North-Eastern State First Development Plan, 1970-74, Ministry of Economic Planning, Economic Planning Division, Maiduguri

Benue-Plateau State

- First Development Plan, 1970-74, Ministry of Finance, Economic Planning Unit, Jos

Kano State

- Kano State of Nigeria Development Plan, 1970-74, Military Governor's Office, Economic Planning Division, Kano
- Industrialisation of Kano State, A Guide to Investors, 2nd Edition, Ministry of Information Publication, Kano State, Mai 1972

North-Central State

- First Development Plan, 1970-74, Economic Planning Division, Kaduna
- Industrial Potentialities in the North-Central State of Nigeria, Kaduna, 1971

Kwara State

- Kwara State First Development Plan, 1970-74, Ministry of Finance, Economic Planning Division, Ilorin

North-Western State

- North-Western State Development Plan, 1970-74, Economic Planning Unit, Sokoto
- Industrial Potentialities of North-Western State, Ministry of Trade, Industry and Co-operatives, Sokoto 1972

Rivers State

- Rivers State First Development Plan, 1970-74, Ministry of Economic Development and Reconstruction, Port Harcourt

East-Central State

- East-Central State First Development Plan, 1970-74, Ministry of Economic Development and Reconstruction, Enugu
- Report on Industrial Survey, 1970, Statistics Division, Ministry of Economic Development and Reconstruction, Enugu
- Directory of Industrial Establishments in the East-Central State, 1971, 1972; Statistics Division, Ministry of Economic Development and Reconstruction, Enugu
- Investment Possibilities in the East-Central State of Nigeria

South-Eastern State

- First State Development Plan, 1970-74, Calabar

5. Forschungsberichte, Gutachten, Statistiken, Jahresberichte und sonstige Unterlagen

a) mit Verfasserangabe

- BERGER, M. Die Industrialisierung Kenias unter besonderer Berücksichtigung der Verarbeitung landwirtschaftlicher Produkte, München 1968 (Diplomarbeit, nicht veröffentlicht)
- GEIS, H.G. Die entwicklungspolitische Wirksamkeit von Entwicklungsbanken, Fallstudien in Südostasien, Forschungsarbeit im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Berlin 1972,
- Band 1, Allgemeiner Teil (Zitierweise: Entwicklungsbanken, Band 1)
- Band 2, Fallstudien Thailand und Korea (Zitierweise: Entwicklungsbanken, Band 2)
- GÜSTEN, R.,
CLAPHAM, R. und
ROIDER, W. Der nigerianische Entwicklungsplan, 1970/71 - 1973/74, und Ansatzpunkte für die Entwicklungshilfe der Bundesrepublik Deutschland, München 1971
- HALBACH, A.J. Industriestruktur und Industrialisierungspolitik in Uganda, 1963 - 1972, Afrika-Forschungsbericht Nr. 50, München 1974
- JONAS, R. und
NITSCH, M. Entwicklungsbanken, Finanzierungsinstitutionen als Entwicklungskatalysator in Lateinamerika. Friedrich-Ebert-Stiftung, Aus den Materialien der Dokumentationsstelle, Nr. 17, April 1974
- KRUSE-RODENACKER, A.,
GEIS, H.G. und
BRAUN, H.G. Entwicklungsbanken und Gewerbeförderung in afrikanischen Ländern, Forschungsarbeit im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Berlin 1970
- KRUSE-RODENACKER, A.,
BRAUN, H.G. und
RADIKOWSKI, A. - Investitionsfinanzierung in Indien, Berlin 1972
- Investitionsfinanzierung in Kenia, Berlin 1971
Gutachten für das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit
- MICHEL, H., und
OCHEL, W. Die Förderung von Industrie- und Handwerksbetrieben in ländlichen Regionen der Entwicklungsländer, Forschungsauftrag des Bundesministers für wirtschaftliche Zusammenarbeit, München 1975
- OYELABI, J.A. Tariffs, Domestic Prices and Industrial Growth in Nigeria, Nigerian Institute of Social and Economic Research, Ibadan 1972

RÄDLER, A.J. und SOMMERER, M.D.	Die Besteuerung deutscher Privatinvestitionen in der Föderation von Nigeria, Heft 1, Herne/Berlin 1967
TIMMLER, M.	Wirtschaftliche Chancen in Nigeria, Bonn, o.J.
TRAVIS, W.P.	On the Theory of Commercial Policy, Ph.D. Disser- tation, Harvard University 1961
WILHELM, C. und VOGELSANG, D.W.	Untersuchung über Fragen der Diversifizierung in Entwicklungsländern, HWWA-Report Nr. 3, HWWA- Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg, Juli 1971

b) von nigerianischen Institutionen

Development Finance Company (Eastern Nigeria) Limited	- Annual Report, 1966 - Draft Accounts for Year Ended 31st Dec., 1975
Central Bank of Nigeria	- Annual Report and Statement of Accounts, Lagos, 1967 - 1975 - Economic and Financial Review, Lagos - Monetary Policy Circular Nr. 5, 1973/74 - Monthly Report, Lagos
Ikeja Area Planning Authority	Industrial, Residential and Recreational Develop- ments. Feasibility Reports on new Proposals, CEO's Memo Nr. 19 A, 20, 21, 22
New Nigeria Development Company Limited	- Annual Report and Accounts for the Year Ended 31st March, 1969 - 1974 - Development Finance, in: Development, Official Magazine of NNDC, Vol. 3, Nr. 1, 1974, S. 6 - Informationsblatt 1972
Nigerian Bank for Commerce and Industry	Information Booklet and Guide to Applicants, Lagos 1973
Nigerian Employers' Consult- ative Association	NECA News, About NECA, Jan. 1973
Nigerian Enterprises Promotion Board	Promotion of Nigerian Enterprises, Dez. 1973
Nigerian Industrial Develop- ment Bank	Annual Report and Accounts, 1967 - 1975
Nigerian Institute of Manage- ment	1973 Plan for Management Development
Nigerian Investment Centre	Your Guide to Profitable Investment in Nigeria, März 1975

Northern Nigeria Investments Limited	- Report and Accounts, 1967 - 1973 - Informationsblatt 1972
Western Nigeria Development Corporation	- Annual Report, 1967/68 - Facts and Figures on WNDC, 1971
University of Ife	Small-Scale Industries, Western State of Nigeria, The Industrial Research Unit, Department of Economics, 1972

c) von sonstigen Institutionen

Afrika-Kartenwerk der Deutschen Forschungsgemeinschaft, Bonn-Bad Godesberg	Afrika-Kartenwerk, Beiheft W 12, Abb. 4, Entwurf: SCHÄTZL, L., Copyright bei der Deutschen Forschungsgemeinschaft, Bonn-Bad Godesberg 1978
Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Bonn	Handelshilfe an die Entwicklungsländer, Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit, in: Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Nr. 148, Bonn 1964, S. 1368 - 1371
Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln	- Mitteilungen der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Juli 1973, August 1973 und Mai 1974 - Nigeria, Wirtschaftsstruktur, Köln, Mai 1975
Deutsche Bank AG., Frankfurt/Main	Nigeria, 1975
Deutsche Botschaft, Lagos	Wirtschaftspolitischer Jahresbericht, Nigeria 1975/76, Dez. 1976
Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Entwicklungsgesellschaft) mbH, Köln	Nigeria, Eckdaten für Privatinvestitionen, April 1976
International Bank for Reconstruction and Development, Washington	- The Development of African Private Enterprise, Washington 1971, - Vol. I, Main Report - Vol. II, Country Annexes - The Manufacturing Sector and the Structure of Industrial Protection in Nigeria, Western Africa Department, Febr. 1971

- The Current Economic Position and Long Term Prospects of Nigeria (in four volumes), Washington, Juni 1972
- World Bank, Annual Report, 1974
- Financing the Development of Small-scale Industries, Bank Staff Working Paper, Nr. 181, Nov. 1974

International Monetary Fund, Washington	Survey of African Economies, Vol. 6, Washington 1975
Kreditanstalt für Wiederauf- bau, Frankfurt/Main	Kreditprogramme für gewerbliche und landwirt- schaftliche Kleinbetriebe in Entwicklungsländern, Zwischenbericht, Frankfurt/Main, Mai 1973
Organization for Economic Co- operation and Development, Paris	Fiscal Incentives for Private Investment in Developing Countries, Paris 1965
Republic of Kenya	Development Plan, 1974-78, Part I
Republic of Zambia	Second National Development Plan, 1972-76, Ministry of Development Planning and National Guidance, Lusaka 1971
United Nations, New York	- International Recommendations on the 1963 World Programme of Basic Industrial Statistics, Statistical Papers, Series M, Nr. 17, Rev. 1, Add. 1, New York 1960 - Industrial Estates in Africa, New York 1965 - Industrial Estates: Policies, Plans and Progress, New York 1966 - Indexes to the International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Statistical Papers, Series M, Nr. 4, Rev. 2, Add. 1, New York 1971 (Zitierweise: Indexes) - Economic Commission for Africa, Survey of Economic Conditions in Africa, - 1970, Part II, New York 1971 - 1971, Part I, New York 1972
United Nations Conference on Trade and Development, Genf	Fluctuating Exchange Rates and the Developing Countries, TD/B 555, Juli 1975

Branchengliederung der verarbeitenden Industrie

Ausklappbare Seite zum leichteren Lesen der Tabellen in der vorliegenden Arbeit

Lebenslauf

Name: Manfred Berger
Geburtstag: 21. April 1939
Geburtsort: Petersthal Krs. Oberallgäu
Eltern: Josef Berger, Kaufmann und Landwirt
Emma Berger, geb. Miorin

Schulbesuche:

Sept. 1945 bis Mai 1953	Volksschule Petersthal (Abschlußzeugnis)
Sept. 1953 bis Juli 1954	Private Handelsschule Merkur, Kempten/Allgäu (Einfähriger Kurs, Abschlußzeugnis)
Sept. 1954 bis Juli 1956	Kaufmännische Berufsschule, Kempten/Allgäu (Abschlußzeugnis)
Sept. 1959 bis Juli 1962	Städt. Abendmittelschule, München (Zeugnis der Mittleren Reife)
Sept. 1962 bis Juli 1964	Städt. Abendgymnasium, München, Zweig Wirtschaftsoberrealschule (Abitur)

Berufliche Tätigkeit:

Aug. 1954 bis Febr. 1956	2 1/2-jährige Lehrzeit als Großhandelskaufmann bei der Textil- und Kurzwarenhandlung Schachenmayr & Hail, Kempten/Allgäu (Kaufmannsgehilfenbrief)
Febr. 1956 bis Juli 1959	Weitere Tätigkeit als Angestellter in der Lehrfirma
Aug. 1959 bis Sept. 1962	Firma Brown, Boveri & Cie., München, Tätigkeit als Sachbearbeiter in der Abteilung Kältemaschinen
Okt. 1962 bis Sept. 1963	Firma Robert Bosch GmbH., München, Tätigkeit als Sach- bearbeiter in der Verkaufsabteilung für Haushaltsgeräte
Aug. 1971 bis Juni 1974	Forschungsauftrag des Ifo-Instituts für Wirtschafts- forschung, München, (Afrika-Studienstelle) über "Industrialisierungspolitik in Nigeria". Von November 1971 bis Juli 1973 Feldforschungen in Nigeria als Research Fellow am Nigerian Institute of Social and Economic Research (NISER) der Universität Ibadan

Studium:

Nov. 1964 bis Dez. 1970	Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität München (Diplom)
Juli 1974 bis Ende 1976	Anfertigung der Dissertation auf der Grundlage von Ergebnissen der Feldforschung in Nigeria

